

DISEÑO DE UN MODELO DE EDUCACIÓN NO FORMAL BASADO EN  
COMPETENCIAS, ENFOCADO EN DESARROLLAR APTITUDES CONTABLES,  
FINANCIERAS Y DE LEGALIDAD EN LOS MICROEMPRESARIOS Y NUEVOS  
EMPREENDEDORES DEL MUNICIPIO DE SANTA ROSA DE CABAL

SANDRA MILENA CALDERÓN CUARTAS

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA  
PEREIRA  
2019

DISEÑO DE UN MODELO DE EDUCACIÓN NO FORMAL BASADO EN  
COMPETENCIAS, ENFOCADO EN DESARROLLAR APTITUDES CONTABLES,  
FINANCIERAS Y DE LEGALIDAD EN LOS MICROEMPRESARIOS Y NUEVOS  
EMPRENEDORES DEL MUNICIPIO DE SANTA ROSA DE CABAL

SANDRA MILENA CALDERÓN CUARTAS

Proyecto de Grado para optar al título de Magíster en Administración Económica y  
Financiera

Director: PhD SANDRA ESTRADA

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA  
PEREIRA  
2019

## Tabla De Contenido

Resumen.....	VI
Abstract.....	VII
Introducción .....	VIII
1. Planteamiento del problema.....	XI
1.1. Problema de investigación .....	XI
2. Objetivos de investigación.....	XIV
2.1. General .....	XIV
2.2. Específicos .....	XIV
3. Justificación de la investigación .....	XV
3.1. Beneficios que conlleva .....	XVI
3.2. Limitaciones previsibles.....	XVII
4. Marco Referencial.....	1
4.1. Estado del arte .....	1
4.2. Marco conceptual .....	5
4.3. Marco Normativo .....	15
4.4. Marco Situacional .....	19
5. Metodología .....	22
5.1. Método de investigación .....	22
5.2. Tipo de investigación: Cualitativa.....	22
5.3. Tipo de estudio: Exploratorio – Descriptivo .....	22
5.4. Delimitación del estudio.....	22
5.5. Población o Universo .....	23
5.6. Muestra.....	23
5.7. Tratamiento de la información .....	25
6. Resultados, análisis y discusión de resultados .....	28
6.1. Resultados y análisis de información encuestas.....	28
6.2. Análisis factorial de las encuestas .....	39
6.3. Resultados entrevistas .....	44
6.4. Propuesta .....	55
7. Conclusiones .....	70
8. Recomendaciones .....	73
Bibliografía/ Web Grafía .....	74
Anexos .....	77

**Listado de tablas**

Tabla 1 .....	8
Tabla 2 .....	10
Tabla 3 .....	12
Tabla 4 .....	17
Tabla 5 .....	23
Tabla 6 .....	24
Tabla 7 .....	25
Tabla 8 .....	27
Tabla 9 .....	29
Tabla 10 .....	30
Tabla 11 .....	31
Tabla 12 .....	32
Tabla 13 .....	33
Tabla 14 .....	34
Tabla 15 .....	35
Tabla 16 .....	36
Tabla 17 .....	37
Tabla 18 .....	38
Tabla 19 .....	40
Tabla 20 .....	40
Tabla 21 .....	41
Tabla 22 .....	43
Tabla 23 .....	46
Tabla 24 .....	49
Tabla 25 .....	52
Tabla 26 .....	54
Tabla 27 .....	66
Tabla 28 .....	67
Tabla 29 .....	68
Tabla 30 .....	69

## Listado de figuras

Figura 1. Fases del método de educación por competencias .....	11
Figura 2. Decálogo como recurso al profesorado vinculado a la educación por competencias . .....	15
Figura 3. Mapa 1 departamento de Risaralda, Santa Rosa De Cabal.. .....	20
Figura 4. Leo entre 5 y 10 páginas al día. ....	29
Figura 5. Todos los días me encuentro con una problemática distinta en mi negocio.....	30
Figura 6. Reacciono rápidamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa. . ....	31
Figura 7. Dejo que las actividades de mi empresa se desarrollen a su ritmo.....	32
Figura 8. Me gusta tener más de una alternativa de solución a la hora de tomar una decisión de dirección de mi negocio.. .....	33
Figura 9. Me gusta conocer el costo de cada uno de los productos y/o servicios que ofrezco. F .....	34
Figura 10. Reaccionó lentamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa.....	35
Figura 11. Es necesario tener la asesoría de un abogado para resolver un problema legal empresarial de su negocio. ....	36
Figura 12. Es necesario tener asesoría de un contador para resolver un problema relacionado con la contabilidad de su negocio. ....	37
Figura 13. Es necesario consultar un asesor financiero a la hora de resolver un problema relacionado con la consecución de recursos en su negocio .....	38
Figura 14. Gráfico de sedimentación .....	42

## Resumen

El surgimiento de las microempresas, por lo general resulta de la unión de familias productivas, grupos de amigos o ideas individuales de negocios, que, para su permanencia en el mercado, siempre requerirán de habilidades y destrezas administrativas, financieras y contables, que en muchas ocasiones los nuevos emprendedores, desconocen completamente. Tal es el caso que, en la conformación de una empresa, se ha hecho evidente en los empresarios del Municipio de Santa Rosa De Cabal, de la importancia de contar con cursos de formación que no discrimine bases académicas y, asimismo, les ayude a mejorar en la comunicación con entidades como la DIAN, la Cámara de Comercio o bancarias. Además de adquirir el conocimiento básico de las herramientas más eficaces, para la resolución de conflictos en sus negocios. Así, el objetivo fue diseñar un modelo de educación no formal basado en competencias, enfocado en desarrollar aptitudes contables, financieras y de legalidad en los microempresarios y nuevos emprendedores. Para la metodología se utilizó un estudio exploratorio-descriptivo con enfoque cualitativo, y una encuesta a las empresas para determinar sus necesidades y al mismo tiempo, entrevistas a expertos de los campos mencionados. De esto se obtuvo una mayor visión de los temas que poco manejaban este grupo de estudio, al momento de interactuar con los funcionarios. Los resultados obtenidos determinaron que los módulos debían incluir herramientas estratégicas para la toma de decisiones, términos básicos y cálculos básicos para conocer los costos y/o servicios en un negocio. Una de las conclusiones obtenidas fue que la formación por competencias en este campo, facilita el aprendizaje de sujetos con capacidades y habilidades específicas para desenvolverse en el campo empresarial y sus aspectos legales, contables y financieros.

**Palabras Clave:** legales, contables, financiero, microempresarios, emprendedores, expertos, competencias.

### **Abstract**

In the formation of a company, it has become evident in the entrepreneurs of the Municipality of Santa Rosa De Cabal, approaches the importance of having training courses that do not discriminate academic bases. And also help them, to improve communication with entities such as the DIAN, the Chamber of Commerce or banks. In addition to acquiring the basic knowledge of the most effective tools, for conflict resolution in your business. Thus, the objective was to design a skills-based non-formal education model focused on developing accounting, financial and legality skills in micro-entrepreneurs and new entrepreneurs. The methodology used an exploratory-descriptive study with a qualitative approach, and a survey of companies to determine their needs and at the same time interviews with experts from the above-mentioned fields. From this a greater vision was obtained of the issues that little handled this study group, when interacting with officials. The results determined that the modules should include strategic tools for decision-making, basic terms and basic calculations to know the costs and/or services in a business. One of the conclusions was that competence-based training in this field facilitates learning of people with specific skills and abilities to develop in the business field and its legal aspects, accountants and financiers.

**Keywords:** legal, accounting, financial, micro entrepreneurs, entrepreneurs, experts, skills.

## Introducción

La presente investigación se refiere al tema de la educación no formal como herramienta para la capacitación de microempresarios y nuevos emprendedores, en la adquisición de las competencias contables, financiera y de legalidad, necesarias para la interacción con diferentes estamentos que requieren de su conocimiento. En otras palabras, se fundamenta en formular un modelo que se ajuste a las necesidades de comprensión, fundamentales para manejar adecuadamente dichos aspectos. Es decir, que desarrolle las destrezas esenciales para ser aplicadas, al momento de administrar una empresa o en sus procesos de creación sin que ello requiera de una educación formal y al mismo tiempo, les facilite los procesos de comunicación con diversas entidades como son la DIAN, la Cámara de Comercio o los sistemas financieros y que de igual forma, exigen conocer y cumplir a cabalidad con los requisitos previstos por la ley.

Considerando además que, es difícil ignorar que los índices de desempleo en Colombia, están en aumento, más aún cuando, esta afirmación se puede corroborar a través de las cifras de medición, arrojadas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2019). Donde, según los resultados obtenidos para el mes de septiembre de 2019, se alcanzó un valor del 10,2% de desempleo, que, en comparación con la misma época del año anterior, fue de 9,5%. Ante este panorama, se hace determinante enfocar las investigaciones a buscar soluciones que ayuden a disminuir estas cifras en el país, usando como primera medida, estrategias educativas que fomenten la creación de microempresas, o el refuerzo de las existentes. Y este aspecto, la educación no formal, se presenta como la puerta de entrada a los sistemas de capacitación alternativa, para el fortalecimiento de los contextos empresariales y de jóvenes en formación, que se involucran dentro de este campo.

Respecto a lo anterior y en vista de la importancia del rol de los microempresarios y nuevos emprendedores en la economía de la región y del país. La construcción del modelo de



educación no formal, debe ajustarse a sus necesidades y la visión obtenida a través de los funcionarios de entidades públicas y privadas, que sirven de facilitadores de los procesos de formalización de una empresa. Esto dado que estos últimos, son los encargados de asesorar y revisar la documentación necesaria, para legalización de una empresa o en el ámbito bancario, para adquirir un préstamo. Y que el caso de los primeros, en muchas ocasiones desconocen la reglamentación actual y el vocabulario que les ayude a comprender, el tecnicismo utilizado por cada entidad. Y en este punto es, donde la educación no formal juega un factor funcional que lleva a mejorar las capacidades de este tipo de individuos. Todo esto parece confirmar que, como lo argumenta la OIT, (1996) que, al agrupar los conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes, fortalecen el crecimiento de las capacidades para mejorar el desempeño dentro de una labor por competencias y favorecen en forma positiva el alcance de las metas en un negocio.

En síntesis, de lo anterior, en la primera parte de este trabajo, se realiza un bosquejo de la necesidad o problemática detectada que llevaron a pensar en el diseño de un modelo de educación no formal basado en competencias, enfocado en desarrollar aptitudes contables, financieras y de legalidad en los microempresarios y nuevos emprendedores del municipio de Santa Rosa De Cabal. Además de la formulación del interrogante de la investigación y la justificación, en términos de la importancia y el estado del arte.

En la segunda parte, se hace una descripción del objetivo general ya puntualizado y los objetivos específicos que permiten el desarrollo del presente trabajo. Que en su orden son: formular una metodología aplicable a los microempresarios y nuevos emprendedores del municipio de Santa Rosa de Cabal; adaptarla a la metodología por competencias a las áreas del conocimiento de la contabilidad, las finanzas y la legalización empresarial. Y finalmente, extender la propuesta a un programa de Articulación Colegio - Universidad enfocado en la población estudiantil de grados 10 y 11.

En la tercera parte, se hace una revisión detallada sobre el estado del arte y marco conceptual determinante para el estudio. En este, se discuten y extraen las ideas más relevantes y fundamentales que sirven de apoyo para caracterizar el trabajo de investigación. Entre ellos se destaca, los conceptos propios de la enseñanza por competencias, los modelos educativos basados en el desarrollo de Competencias y la normatividad vigente.

La cuarta parte, está compuesta por la metodología. En esta se detalla, los procesos que se llevan a cabo para lograr estructurar al final del estudio, el modelo por competencias, ya mencionado. En este se incluye la descripción de la metodología, los instrumentos, el enfoque, la población y muestra y la forma como se hará la recopilación de la información.

En la quinta parte, se evidencia los resultados de la investigación por una parte se hace un análisis de los resultados obtenidos con la aplicación de la encuesta, y un análisis multivariado de las correlaciones existentes entre las preguntas propuestas en el cuestionario. Y, a su vez con dichos resultados, se realiza la justificación del modelo por competencias, las competencias, objetivos y los planes de estudio a contener en la idea.

Finalmente, en la última parte se perfilan las conclusiones obtenidas en el trabajo de investigación, fundamentada en los objetivos iniciales del proyecto y en la cual se resaltan las fortalezas, debilidades y las dificultades presentadas con la aplicación de la encuesta, el análisis de los resultados y la elaboración del modelo por competencias, destacando la importancia de la capacitación desde los aspectos contables, financieros y legales para los microempresarios y nuevos emprendedores y las recomendaciones que nacieron de la ejecución del mismo para posteriores investigaciones.

Por tal razón, con esta propuesta se hace la aclaración, que no se pretende implementar un sistema de educación no formal por competencias para el campo empresarial, pero si, crear un espacio para la proyección de un modelo, que sirva como punto de partida de reflexión, en el fortalecimiento de las capacidades de los microempresarios y nuevos emprendedores.

## **1. Planteamiento del problema**

### **1.1. Problema de investigación**

#### **1.1.1. Antecedentes de la Investigación.**

A través de la Ley 1014 de 2006, y específicamente en lo estipulado en su artículo 5, el gobierno nacional creó un nuevo ente en Colombia llamado “Red Nacional para el Emprendimiento”, adscrito al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo o quien haga sus veces. Este se constituye en una institución de carácter mixto del orden nacional, que en coordinación con las entidades públicas y privadas adscritas pretende desarrollar plenamente los principios y funciones previstos por dicha ley; siempre en beneficio de los emprendedores facilitando el mejoramiento continuo de las empresas y su sostenibilidad en el largo plazo. De modo que en desarrollo del estudio que se plantea, es fundamental, aclarar la definición de Microempresa definida en el decreto 919 de 2008, la cual se destaca como,

toda unidad de exploración económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, cuya planta de personal no supere los diez (10) trabajadores y que sus activos totales, excluida la vivienda, sean inferiores a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes (p. 2).

Adicionalmente, es importante resaltar que, la base entre otros, el proyecto de acuerdo sobre la “Cultura de la Legalidad” propuesto por el Concejo municipal de Pereira en el año 2010, expuso en uno de sus apartados, inculcar desde la educación básica medios atractivos para la población estudiantil que los aleje de la drogadicción, el alcoholismo y la delincuencia y al mismo tiempo que propendan por disminuir los índices de desempleo actuales de esta ciudad.

Por lo anterior es importante realizar un modelo adaptado a la población de microempresarios y nuevos emprendedores del municipio de Santa Rosa de Cabal que permita su formación principalmente en las áreas contables, financieras y de legalidad, contribuyendo a través de la metodología educativa por competencias con el desarrollo económico del mismo.

### **1.1.2. Situación problema**

Existen posibilidades reales de diseñar un modelo de educación no formal para la población de microempresarios del municipio de Santa Rosa de Cabal, sin discriminar el nivel de educación formal alcanzado por los mismos.

- a. ¿Cuál es la mejor forma de transmitir conocimientos contables, financieros y de legalidad a los microempresarios y nuevos emprendedores del municipio de Santa Rosa de Cabal?
- b. ¿Qué resultados pragmáticos se esperan alcanzar con el Modelo de educación no formal basado en competencias?
- c. ¿Cómo extender el modelo propuesto a un programa de articulación Colegio - universidad para la población estudiantil de grados 10 y 11 del municipio de Santa Rosa de Cabal, con la esperanza de convertirlos en futuros empresarios?

### **1.1.3. Formulación del problema**

¿Cómo se debe estructurar un modelo de educación no formal que desarrolle competencias contables, financieras y de legalidad en microempresarios y nuevos emprendedores del municipio de Santa Rosa de Cabal, sin que discrimine el nivel de educación formal alcanzado por los mismos?

#### **1.1.4. Hipótesis o supuestos**

Este proyecto busca entonces responder a las siguientes preguntas:

- a. Es aplicable el modelo planteado de educación no formal a los microempresarios y nuevos emprendedores del municipio de Santa Rosa de Cabal.
- b. El modelo de educación no formal basado en competencias se adapta a las áreas del conocimiento de la contabilidad, las finanzas y la legalización empresarial.
- c. El modelo propuesto es extensible a la construcción de un programa de Articulación Colegio - Universidad enfocado a la población estudiantil de grados 10 y 11 del municipio de Pereira, con la esperanza de convertir dicha población en emprendedores con la capacidad de tomar decisiones económicas y financieras acertadas.

## **2. Objetivos de investigación**

### **2.1. General**

Diseñar un modelo de educación no formal basado en competencias, enfocado en desarrollar aptitudes contables, financieras y de legalidad en los microempresarios y nuevos emprendedores del municipio de Santa Rosa de Cabal.

### **2.2. Específicos**

Formular una metodología aplicable a los microempresarios y nuevos emprendedores del municipio de Santa Rosa de Cabal.

Adaptar la metodología por competencias a las áreas del conocimiento de la contabilidad, las finanzas y la legalización empresarial.

Extender la propuesta a un programa de Articulación Colegio - Universidad enfocado en la población estudiantil de grados 10 y 11 del municipio de Santa Rosa de Cabal, con la esperanza de convertir dicha población en emprendedores con la capacidad de tomar decisiones económicas y financieras acertadas.

### **3. Justificación de la investigación**

Se considera que esta investigación es útil y de interés para diferentes entidades y organismos tales como:

A nivel nacional las entidades públicas, privadas y de economía mixta, que propenden por el fomento del emprendimiento y el desarrollo económico del país, como es el caso de la Red nacional de Emprendimiento, adscrito al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y el Concejo superior de la microempresa.

A nivel local la secretaría de educación del municipio de Santa Rosa de Cabal, específicamente en relación con la construcción de un programa de Articulación Colegio - Universidad basado en el desarrollo de competencias contables, financieras y de legalidad en la población estudiantil de grados 10 y 11 de instituciones educativas públicas del municipio; Igualmente la Cámara de comercio de Santa Rosa de cabal, como organismo impulsor del desarrollo empresarial local.

Para los investigadores en el tema quienes pueden hallar en el estudio un referente para futuros trabajos en relación con la temática, y principalmente con la tan anhelada vinculación Academia – Empresa en la formulación de trabajos de grado.

Para la Academia, principalmente porque se brinda un enfoque diferente que soluciona en cierta medida la problemática de falta de capacitación para el trabajo, mediante una propuesta diferente de educación no formal por competencias, aplicable a población con cualquier nivel de educación.

Para la población objetivo, que para el caso de estudio sería la más beneficiada al lograr acceder como microempresarios y nuevos emprendedores del municipio de Santa Rosa de Cabal, a un modelo de educación basado en la metodología de las “competencias”.

### **3.1. Beneficios que conlleva**

Teniendo en cuenta que en la región no se cuenta con un Modelo de educación no formal basado en competencias para microempresarios y nuevos emprendedores y que a través de la Ley 1014 de 2006, y específicamente en lo estipulado en su artículo 5 el gobierno nacional crea un nuevo ente en Colombia llamado “Red Nacional para el Emprendimiento”, adscrito al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo o quien haga sus veces, el cual se constituye en una institución de carácter mixto del orden nacional, que en coordinación con las entidades públicas y privadas adscritas pretende desarrollar plenamente los principios y funciones previstos por dicha ley siempre en beneficio de los emprendedores facilitando el mejoramiento continuo de las empresas y su sostenibilidad en el largo plazo.

En desarrollo del estudio que se plantea se tomará la definición de Microempresa definida en el decreto 919 de 2008:

“...Por microempresa se entiende toda unidad de exploración económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, cuya planta de personal no supere los diez (10) trabajadores y que sus activos totales, excluida la vivienda, sean inferiores a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes” (p.2).

Adicionalmente se tomará como base entre otros el proyecto de acuerdo sobre la “Cultura de la Legalidad” propuesto por el Concejo municipal de Pereira en el pasado mes de junio del año 2010, que propone entre otros, involucrar desde la educación media, herramientas para la población estudiantil que los aleje de la drogadicción, el alcoholismo y la delincuencia al mismo tiempo que propenda por disminuir los índices de desempleo actuales del departamento.



Por lo anterior es importante realizar un modelo adaptado a la población de microempresarios y nuevos emprendedores del municipio de Santa Rosa de Cabal que permita su formación principalmente en las áreas contables, financieras y de legalidad, contribuyendo a través de la metodología educativa por competencias con el desarrollo económico de la región.

### **3.2. Limitaciones previsibles**

Algunos de los obstáculos previsibles en el diseño de la propuesta son:

Falta de interés y en algún momento de apoyo en la ejecución, por parte de los organismos de control y entes gubernamentales que tienen en custodia información de carácter reservado de las empresas, dado que los estudios, bases de datos e información específica se constituye en un insumo para el trabajo de investigación en la etapa de diagnóstico de la población objetivo.

Limitaciones en la disposición de recursos financieros y de tiempo, por parte del investigador para la formulación y posterior validación de la propuesta.

## **4. Marco Referencial**

### **4.1. Estado del arte**

Un primer trabajo enfocado en el tema, fue realizado por Sierra (2015), basada en la educación financiera, apoyo a pymes para el financiamiento de sus negocios. La autora, toma como objetivo destacar la importancia que tiene la educación financiera para la toma de decisiones de las pymes en el momento de solicitar un crédito con una entidad financiera. Esto debido a que, en el sector, se hace fundamental que los emprendedores, adquieran una visión financiera básica, para mejorar su desempeño en la gestión de financiamiento de sus negocios. De modo que, en la propuesta, promueve el uso de herramientas prácticas y sencillas que contribuyan en la construcción de la cultura financiera. Para tal fin, divide en el proyecto de investigación en cinco partes, inicialmente hace una descripción de las debilidades presentes en las personas frente al tema del manejo de sus recursos, el impacto, entes financiadores, estudios actuales y la importancia de incluir programas con este tipo de contenido; luego realiza una delineación del estado actual, conceptos relacionados con pymes en Colombia; seguido de financiamiento en pymes y finalmente, complementa el trabajo en primer lugar, con la implementación de una guía práctica, bajo el fundamento en TIC o página web para capacitación y en segundo lugar la aplicación de una encuesta.

Es decir, que, para el trabajo realizado, la investigadora utilizó una muestra de 50 empresas pymes, seleccionadas de forma aleatoria y a las cuales les aplicó la encuesta para evaluar el grado de conocimiento de los emprendedores en educación financiera, experiencia para gestionar un crédito, y calificar la aceptación de la página web.

De las conclusiones más representativas del estudio, se encontró que, una de las falencias existentes entre las empresas pymes es la poca educación financiera que estos poseen. En otras palabras, los recursos que utilizan para formar sus empresas, provienen de ahorros

propios o créditos con proveedores, pero casi nunca de entidades financieras, debido a que, en muchas ocasiones, la banca no tiene en cuenta sus necesidades para el otorgamiento de préstamos. Resaltando también, que desde la banca se viene incentivado, la apertura de créditos a este grupo, mediante la promoción de nuevas líneas de crédito y programas de subsidios pymes, pero aún falta esfuerzo para promover su participación e incentivar la capacitación en esta temática.

Otro trabajo, elaborado por Perilla (2015), surge en torno a las Pymes y la globalización en Colombia. Y de la pregunta de investigación ¿Como las Pymes en Colombia pueden enfrentar los cambios de la globalización? Sujeto a esto, se fundamenta en identificar las causas por la cuales, las Pymes entran en ciclos de decadencia hasta llegar a la quiebra por no enfrentar los cambios. En su artículo, trata de dar a conocer las variables que intervienen en la Globalización para aprovechar sus ventajas y aplicarla. Así como las caracteriza a nivel macro y micro desde las pymes y trata de esquematizar algunas alternativas para mejorar la eficiencia en el mercado ajustado al mundo actual. De las conclusiones más apegadas del artículo, al contexto del presente estudio, se encontró que, en Colombia, según el autor, es primordial que el estado solidifique la economía enfocada en un mercado internacional que es versátil y cambiante y que está en continuo crecimiento. En segundo lugar, se destaca, que, para llegar a dicha meta, es esencial que se mejoren los sistemas de salud, se realicen inversiones en investigaciones, educación, seguridad social, para fortalecer la capacidad intelectual y personal, esto con el objetivo de mejorar la competitividad de las empresas. Y, por último, se tenga claridad en que las pymes, son generadoras de empleo que ayudan a disminuir las tasas de desempleo en el país, en mayor proporción que las multinacionales y al mismo tiempo, incrementan el PIB.

Siguiendo con la De la Cruz (2016), expone su trabajo denominado “El nivel de educación de los microempresarios del centro comercial aguas verdes y la formalización de sus empresas en la ciudad de Chiclayo – 2016”. Este partió del objetivo general de determinar la relación entre el nivel de educación de los microempresarios del Centro Comercial Aguas Verdes y la formalización de sus empresas en la Ciudad de Chiclayo. Utilizando como metodología de tipo descriptivo – correlacional, con un diseño no experimental transversal o sin manipulación de variables y de tipo ex post facto para llegar a conclusiones claves según la hipótesis inicial. Esta última considera con la afirmación de que el nivel de educación de los microempresarios del Centro Comercial Aguas Verdes, se relaciona con la formalización de sus empresas. El autor, propone las variables de estudio sujetas al nivel de educación, educación en valores, tipo de educación, nivel educativo, por un lado, y, por otro lado, las variables de formalización estatal, apoyo gubernamental y empresarial. Además, incluye una muestra de 55 microempresarios a los cuales, aplicó los instrumentos de investigación como son la encuesta y la entrevista. Usando para el análisis de la información obtenida, los métodos de estadística descriptiva y utilizando el programa estadístico SPSS 2012. Entre los resultados y, en síntesis, lo más sobresaliente hallado fue que, el nivel de educación del microempresario es directamente proporcional a la formalización de una empresa, es decir, que entre mayor sea su capacidad intelectual, mejor será su condición para crear una empresa. De modo, que caracteriza a la educación, como la base para la formación de sujetos capaces de desarrollar habilidades y destrezas adecuadas para usar adecuadamente, las herramientas existentes en administración y así poder cumplir con las normatividades vigentes para fomentar la cultura tributaria.

Citando a Salazar, Valencia, & Montoya (2017) con su trabajo relacionado con “Educación y cultura financiera de las pymes en el sector comercial del centro de Medellín”,

Cuyo objetivo general, era el de Conocer la cultura y educación financiera de las PYMES del sector comercial del centro de Medellín. Plantean como pregunta de investigación, ¿Cuál es la cultura y educación financiera y cómo están preparadas frente a este tema las PYMES en el sector comercial del Centro de Medellín? Seguida de la hipótesis, El principal factor en la cultura y educación financiera que impide el crecimiento y perduración de las PYMES en el mercado, es la inadecuada gestión y estructura financiera, debido a que no se tiene el adecuado control, conocimiento e interés en este tema. Los estudiosos, utilizan una metodología de investigación mixta, con un alcance descriptivo, y un diseño no experimental, transversal y descriptivo. Lograron identificar en su trabajo, que el desconocimiento de las prácticas financieras por parte de los empresarios, es causal directa de que no logren utilizar adecuadamente las herramientas financieras. En otros términos, la escasa cultura financiera y la inhabilidad en el uso de las normas contables, promueve el desacierto en la administración y los fracasos que se observan hoy en día de muchas empresas, que presenten fallas en la gestión del negocio o que terminan en quiebra.

Al hablar de los modelos por competencia, Ronquillo (2018) realizó su trabajo nombrado como “Modelo de competencias para microempresarios en entornos deprimidos: la región 5 del Ecuador”. Bajo la línea de investigación doctoral, determina como objetivo general el diseñar un modelo que se adaptado a las necesidades del sujeto y al contexto en que se desenvuelve, a través de la determinación, organización y distribución de las principales competencias recabadas de la revisión bibliográfica y estudios de campo; con la finalidad de ofrecer un mecanismo de apoyo al fortalecimiento del microempresario como individuo y mejoras en la gestión administrativa de sus negocios, que coadyuve a incrementar la rentabilidad, y por ende a elevar su calidad de vida. Sujeta a una metodología de tipo

cualitativo, con enfoque exploratorio y aspectos epistemológicos interpretativos y el método Delphi. Ejecutó un cuestionario de validación a un primer grupo de expertos integrado por profesionales especializados en el tema y vinculados al sector de pymes y a un segundo grupo, aplicó el cuestionario de entrevistas a quienes tuvieran alguna relación con las microempresas. En el análisis de la información aplicó un análisis multivariante y la técnica de Chi-cuadrado para establecer el índice de correlación. De tal manera, que la investigadora buscaba identificar el desempeño, comportamientos y competencias (autoconciencia, autorregulación, motivación y habilidades sociales) existentes en los microempresarios.

En consecuencia, obtuvo como resultados, que en primer lugar el desarrollo de las competencias básicas en los microempresarios, son directamente proporcional a su eficiencia en administración financiera; en segundo lugar, determinó que la aplicación de un modelo por competencias ayuda a perfeccionar el desempeño laboral y organización empresarial. Y, en tercer lugar, pudo demostrar que el valor compartido entre microempresarios mediante clústeres apoya el incremento productivo y vigoriza las relaciones interpersonales del sujeto en estudio, además de reforzar su capacidad intelectual.

## **4.2.Marco conceptual**

### **4.2.1. Concepto de competencia**

Saber hacer y aplicar un saber, son dos premisas que rodean las múltiples definiciones e interpretaciones del concepto competencia en su amplia generalidad. Teniendo en cuenta que su abordaje se viene desarrollando desde los años ochenta, sobre todo en Europa y EE.UU. desde diversas disciplinas (Arguelles, 2012). Sin embargo, se deben tener en cuenta aquellas que revelan con mayor claridad las características esenciales de dicho concepto, así como sus posibilidades en la fundamentación de modelos educativos como se verá más adelante.

Para el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA “competencia es la habilidad demostrada para aplicar conocimientos y aptitudes” (SENA, 2003, pág. 10). Por su parte, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) define este concepto como,

construcción social de aprendizajes significativos y útiles para el desempeño productivo en una situación real de trabajo que se obtiene no sólo a través de la instrucción, sino también y en gran medida, mediante el aprendizaje por experiencia en situaciones concretas. (Citado en PNUD, 1998, pág. 16)

En el trabajo titulado “*Diez nuevas competencias para enseñar*” se establece que las competencias, son un conjunto de capacidades para actuar con eficiencia en contextos o situaciones particulares. De tal forma que, haciendo uso de una serie de conocimientos o saberes entre los cuales se destacan; saberes complejos que guían la acción y saberes procedimentales que determinan el ¿Cómo actuar? entre otros (Perrenoud, 2004).

En este mismo orden, en una obra pionera en Colombia, “Competencias” de Diego Villada Osorio, se hace énfasis en que estas se constituyen por procesos complejos de desempeño ante actividades o problemas, mediante la articulación del saber ser con el saber conocer, y el saber hacer. Lo anterior permite entender desde un punto de partida general y también transversal, que la relación entre saber y hacer, es decir entre un conjunto de saberes, conocimientos y su aplicabilidad en situaciones particulares en diversos contextos, constituye uno de los matices más importantes de las competencias como proceso de práctica del conocimiento (Villada, 2007). A lo largo del siglo XX diversos abordajes académicos, coinciden en afirmar que el proceso globalizador, las relaciones de producción y la llamada sociedad del conocimiento o sociedad de la información, han posibilitado el empoderamiento de los discursos que legitiman el “capital humano”. Esto como recurso para el desarrollo científico, tecnológico y económico de las sociedades y que en la actualidad estos procesos, orientan e impulsan el diseño de modelos educativos basados en competencias; que

correspondan a las necesidades que demanda el mundo contemporáneo en materia de mercado y de desarrollo económico u científico (Zambrano, 2007).

#### **4.2.2. Modelos educativos basados en el desarrollo de Competencias**

Sin lugar a dudas, las competencias tienen un lugar privilegiado como medio para la explotación del capital humano, o, dicho de otra manera, para el desarrollo de las capacidades humanas en beneficio de la sociedad. Es irrefutable, que el auge de las competencias se ubique en las relaciones de producción determinadas por el trabajo que buscan productividad, rentabilidad y ganancia (Chiavetano, 2009).

La tecnificación de la fuerza laboral, y la formación técnica de los trabajadores se fundamenta en la adopción de un conocimiento y del desarrollo de un conjunto de habilidades que se emplearán al interior de los medios de producción a través de trabajo tecnificado. Con lo anterior, permite evidenciar la ya citada relación entre saber y saber hacer. Sobre el trabajo (Zambrano, 2007) refiere que este “se entiende desde una perspectiva de aplicación de métodos del conocimiento científico como el saber aplicado a la producción, el trabajo en equipo, la solución de problemas y la relación con los clientes, entre otros”( p. 147). El trabajo desde el punto de vista anterior, permite el concurso de un conjunto de competencias *laborales* cuyo objetivo más evidente, es el de optimizar la producción, lo cual solo es posible con la puesta en marcha de un conocimiento específico aplicable en el trabajo. En el contexto colombiano, una institución pionera en la ejecución de modelos educativos basados en el desarrollo competencias laborales es el Servicio Nacional de aprendizaje con más de 40 años de trayectoria.

Por otra parte, no se puede afirmar que los modelos educativos basados en el desarrollo de competencias, deban estar necesariamente ligados a las relaciones fabriles y de producción y que no puedan estar orientadas fuera de esa lógica en la educación. El proyecto de formación integral basado en competencias propuesto por (Villarini, 1996) tiene como objetivo el



desarrollo del *ser* en sus distintas facetas y posibilidades, se fundamenta en el aprendizaje y ejecución de las capacidades humanas y profesionales de los estudiantes. Las competencias desde el argumento del autor son “habilidades generales, producto del dominio de conceptos, destrezas y actitudes, que el estudiante demuestra en forma integral” (p5). La

Tabla 1, muestra características que rodean a las competencias *generales* que el autor sugiere desarrollar en procesos educativos de este tipo.

Tabla 1

*Características de las competencias generales en la formación general*

<b>Características de las competencias generales en la formación integral</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Son aprendizajes mayores o comprensivos, resultado de la totalidad de experiencias educativas formales e informales.</li> <li>• Son habilidades y capacidades generales que la persona desarrolla gradual y acumulativamente a lo largo del proceso escolar educativo.</li> <li>• Son características generales que la persona manifiesta en multiplicidad de situaciones y escenarios como parte de su comportamiento.</li> <li>• Son características que una comunidad estima como cualidades valiosas del ser humano.</li> <li>• Son capacidades generales que se desarrollan como parte del proceso de madurez, a partir del potencial humano para el aprendizaje, y ante los retos que las diferentes etapas de la vida le plantean a la persona.</li> <li>• Son un poder o una capacidad para llevar a cabo multiplicidad de tareas en una forma que es considerada como eficiente o apropiada.</li> </ul>

Fuente: modificado de Villarini 1996 (p.10).

De acuerdo a esta caracterización, Villarini propone la creación de un currículo integral orientado a organizar contenidos temáticos y actividades de enseñanza y aprendizaje a partir del potencial de los estudiantes, para construir experiencias educativas que aporten al desarrollo de competencias humanas (habilidades generales) como base de su formación integral. El objetivo que se pretende alcanzar con su implementación, es la consolidación de sujetos, con sentido ético y humanitario, que sean capaces de superar sus dificultades a través del desarrollo de sus capacidades, habilidades y destrezas. Y que, sin lugar a duda, contribuyen con la transformación de la sociedad positivamente (Villarini, 1996). A saber, la importancia que reviste esta propuesta, radica en el establecimiento puntos de partida o de

referencia para pensar e implementar procesos educativos de carácter integral a partir de la aplicación efectiva de competencias que permitan un desempeño eficaz de los educandos en su dimensión humana y profesional. También en el aporte de premisas fundamentales para la elaboración de currículos que promuevan y faciliten el desarrollo humano en todas sus posibilidades.

Otro referente importante en el presente estudio, es el denominado Proyecto “Tuning” iniciativa que se viene implementando desde los primeros años de este siglo en Europa y que desde su momento se ha propuesto impulsar experiencias de diálogo educativo entre distintas universidades. O sea, que permitan establecer generalidades, paradigmas, convergencias y consensos frente a la calidad de la educación superior, así como desarrollar e intercambiar información en torno al desarrollo de currículos en distintas áreas del conocimiento y crear un modelo de estructura curricular compuesto por puntos de referencia COMPETENCIAS para cada disciplina y otros generales que contribuyan a establecer relaciones de movilidad académica, interdisciplinariedad en la construcción del conocimiento, calidad de la educación y convalidación de títulos en la región (González, Guagenaar, & Beneitone, 2004).

Así, la relevancia de este proyecto se sitúa en la elaboración de metodologías de aprendizaje, a partir de competencias genéricas y relativas a cada área de estudios incluyendo destrezas y conocimientos específicos que se deben desarrollar de manera coordinada entre las instituciones de educación superior que hacen parte de Tuning, cualificando progresivamente experiencias colectivas hacia la consolidación de una educación de alta calidad. Desde esta iniciativa, se conciben las competencias como una combinación dinámica de atributos, en relación con conocimientos, habilidades, actitudes, y responsabilidades, que describen los resultados del aprendizaje de un programa educativo o lo que los alumnos son capaces de demostrar al final de un proceso educativo. (González, Guagenaar, & Beneitone, 2004). En mayo de 2001, en marco del mismo proyecto, se seleccionaron treinta (30)

competencias genéricas derivadas de tres categorías: instrumentales, interpersonales y sistémicas que deben orientar los procesos educativos en las universidades europeas. La Tabla 2 muestra las competencias genéricas propuestas desde el proyecto Tuning.

Tabla 2

*Competencias genéricas propuestas por el proyecto Tuning*

<b>Competencias instrumentales</b>	<b>Competencias interpersonales</b>	<b>Competencias sistémicas</b>
Capacidad de análisis y síntesis	Capacidad crítica y autocrítica	Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica
Capacidad de organizar y planificar	Trabajo en equipo	Habilidades de investigación Capacidad de aprender
Conocimientos generales básicos	Habilidades interpersonales	Capacidad para adaptarse a nuevas situaciones
Conocimientos básicos de la profesión	Capacidad de trabajar en equipo interdisciplinar	Capacidad para generar nuevas ideas (creatividad) Liderazgo
Comunicación oral y escrita en la propia lengua	Capacidad de comunicarse con expertos de otras áreas	Conocimiento de culturas y costumbres de otros países Habilidad para trabajar de forma autónoma
Conocimiento de una segunda lengua	Apreciación de diversidad y multiculturalidad	Diseño y gestión de proyectos Iniciativa y espíritu emprendedor
Habilidades básicas del manejo del ordenador	Habilidad de trabajar en un contexto internacional	Preocupación por la calidad Motivación de logro
Habilidades de gestión de la información:	Compromiso ético	
Habilidades de buscar y analizar información, proveniente de fuentes diversas.		
Resolución de problemas Toma de decisiones		

Fuente: Modificado de (Salinas, 2005, pág. 14).

Como se ha visto hasta aquí, los modelos de educación por desarrollo de competencias tienen un lugar relevante en la cualificación de procesos estandarizados orientados a la ardua labor de construir permanentemente la calidad de la formación en todos los niveles. La justificación de su implementación supone entender que es un enfoque que está en el centro

de la política educativa en Colombia y a su vez es fundamento de diversos proyectos de educación que se vienen desarrollando a nivel internacional como Tuning Europa y Tuning Latinoamérica<sup>1</sup> y fundamentalmente porque las competencias constituyen la base esencial de la orientación y el diseño curricular, la práctica docente, el aprendizaje de los educandos y la evaluación desde un marco común de calidad (Tobón, 2006).

Ahora bien, es importante destacar la importancia de vincular estrategias de orden metodológico a la implementación de modelos educativos basados en desarrollo de competencias, sobre esta premisa (Cepeda, 2004) establece 6 fases para el diseño metodológico Figura 1.



Figura 1. Fases del método de educación por competencias. Fuente: Modificado de (Cepeda, 2004, pág. 2)

De acuerdo con Cepeda, (2004) en la fase 1 *evaluación de necesidades*, se busca establecer supuestos, intereses, objetivos y recursos de los programas de formación. Se deben establecer posibles competencias cuyo desarrollo es necesario para que el educando pueda desempeñar su rol profesional y la utilidad de la evaluación en diferentes contextos, caracterizando los destinatarios y los responsables de tomar

<sup>1</sup> Véase Proyecciones e implementación del proyecto Tuning en América Latina. Disponible en <http://www.tuningal.org/>

decisiones frente a esta. Durante la fase 2, se definen las competencias que requieren desarrollar los estudiantes según las demandas de su programa de estudio, así como los conocimientos científicos y tecnológicos que estos deben dominar y utilizar en el ejercicio de su profesión.

Por su parte las fases 3 y 4 orientan el establecimiento de elementos constitutivos de las competencias (componentes) los cuales se presentan en la

Tabla 3 y los procedimientos necesarios para la identificación, aprehensión y ejecución de las competencias que hacen parte de los procesos de formación.

Tabla 3

*Elementos constitutivos de las competencias*

<b>CONCEPTUALES</b>	Dominio del conjunto de conocimientos teóricos necesarios que sustentan un rol o una carrera.
<b>METODOLÓGICAS</b>	Maneras, procedimientos, métodos y técnicas especializadas que requiere el desempeño profesional.
<b>HUMANAS</b>	Desarrollo de habilidades humanas, de comunicación e interacción, requeridas para el desempeño profesional.
<b>ALTA DIRECCIÓN</b>	Capacidad para la auto-dirección, responsabilidad, solución de problemas y toma de decisiones.

Fuente: (Cepeda, 2004, pág. 4).

La cuestión procedimental según Cepeda, (2004) alude directamente al conjunto de estrategias pedagógicas y didácticas que el profesorado debe ejecutar para promover y desarrollar en los estudiantes; las competencias genéricas y específicas incluidas en los planes de estudio, teniendo en cuenta la orientación curricular. Es imperativo señalar que dichas estrategias hacen parte de la experticia, y el profesionalismo de los educadores, lo cual permite entender que su implementación depende de cada experiencia en particular, cuestión que se abordará en la siguiente sección. Finalmente, las fases 5 y 6 de la metodología propuesta por Cepeda, refieren a definir las competencias que se evaluarán dentro de los procesos de enseñanza y aprendizaje, al diseño de dichas evaluaciones y a la

validación de las competencias en la formación individual y profesional de los estudiantes.

#### **4.2.3. Didáctica de las Competencias.**

La relevancia histórica de la didáctica en el que hacer pedagógico, es consecuencia de la respuesta creativa de educadores y educadoras frente a los desafíos que imponen los procesos de enseñanza y aprendizaje, particularmente en lo que supone vincular estrategias que permitan la efectividad de la práctica docente. Es decir, el desarrollo y creación de medios que permitan cumplir con los objetivos que se proponen los planes de estudio garantizando la aprehensión de conocimientos y habilidades necesarios en la formación integral de un estudiante en diversas disciplinas (Capera, 2014) .

En el trabajo titulado *Estrategias Docentes para un aprendizaje significativo*, se caracteriza las estrategias didácticas como como “tareas y actividades que pone en marcha el docente de forma sistemática para lograr unos determinados objetivos de aprendizaje”. (Díaz & Hernández, 2010, p. 153). Se debe considerar, que en la educación basada en desarrollo de competencias los educadores deben contar además de sus destrezas en el campo de la didáctica, con gran experiencia centrada en los paradigmas del constructivismo (Piaget, 1968) y el aprendizaje significativo (Ausbel, 1983), haciendo posible los aprendizajes desde la experiencia, fomentando continuamente la reflexión individual y colectiva de dicho proceso. Teniendo en cuenta lo anterior, es necesario referir algunas premisas fundamentales que puedan guiar a los profesionales de la educación en la elaboración de didácticas para el desarrollo de competencias.

En este sentido, Rodríguez, (2007) propone un lúcido compendio de recursos didácticos para el desarrollo de competencias *genéricas* de capacidad de análisis y síntesis y comunicación oral - escrita en la propia lengua, entre los cuales se destacan el ensayo y el artículo de opinión. En suma, Ortiz, (2012), Gaona, (2016) y Agudelo, (2017) proponen el

panel académico, la educación por proyectos y los juegos de rol para el desarrollo de competencias contables y financieras.

#### **4.2.3.1. *Panel Académico.***

Esta estrategia didáctica consiste en delegar a pequeños grupos de estudiantes o permitirles elegir diversos temas de gran importancia en el contexto de su formación, proporcionándoles algunas premisas fundamentales para su abordaje técnico así como diversas fuentes bibliográficas y audiovisuales que les permitan construir un acervo conceptual y teórico, del cual deben extraer la información más relevante para ser divulgada en un ejercicio de diálogo y discusión académica frente a otros estudiantes y público en general. El objetivo de esta estrategia es ampliar y favorecer el conocimiento disciplinar, la capacidad de análisis y argumentación desde diversos enfoques a través de la discusión fundamentada (Rodríguez, 2007). Es decir, el éxito de esta estrategia dependerá en gran parte de las orientaciones de los formadores, pero también del compromiso y rigurosidad de los participantes.

#### **4.2.3.2. *Educación por proyectos.***

Según Rodríguez, (2007) supone que los estudiantes puedan aplicar competencias específicas para resolver situaciones, conflictos, o realizar propuestas de transformación en su campo de acción profesional a través de diversos recursos como el trabajo colaborativo, la investigación, y el uso de herramientas web.2.0. El concurso de las habilidades individuales de los estudiantes orientados a construir soluciones colectivas es fundamental en este proceso y permiten desde la experiencia significativa, el enriquecimiento de sus procesos de enseñanza y aprendizaje.

#### **4.2.3.3. *Juegos de rol***

Es una de las estrategias didácticas más utilizadas alrededor del mundo en múltiples campos del saber, sus fundamentos teóricos más relevantes son el empirismo y el aprendizaje

significativo “Consisten en la simulación de personajes definidos en una situación real que permite la resolución de problemas desde las diferentes perspectivas simuladas en base a un problema desde una disciplina determinada permitiendo trasladar la teoría a una práctica hipotética” (Rodríguez, 2007, pág. 6).

El éxito de la implementación de cualquier estrategia didáctica en la educación basada en el desarrollo de competencias y en otros modelos de aprendizaje, depende en gran medida de un conjunto de cualidades que demuestran el dominio teórico y la experticia en el campo pedagógico de los educadores que son los responsables de orientar los procesos de formación. De acuerdo con lo anterior, (Miranda,2006) sugiere el siguiente decálogo Figura 2, como recurso al profesorado vinculado a la educación por competencias.

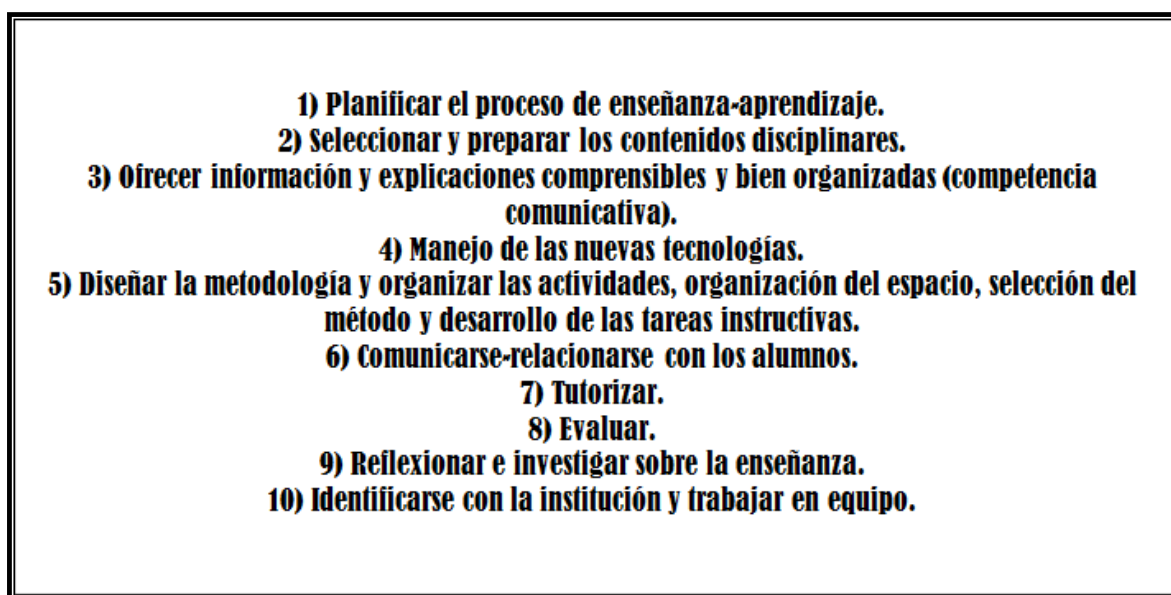


Figura 2. Decálogo como recurso al profesorado vinculado a la educación por competencias Fuente: Modificado de (Miranda 2006).

### 4.3. Marco Normativo

#### 4.3.1. Normatividad – Emprendimiento y microempresa

Uno de los referentes normativos más importantes en el presente estudio es la Ley 590 del 2000, por medio de la cual se dictaron disposiciones para promover el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que abrió las puertas a la Ley 1014 de 2006, también llamada ley de “Emprendimiento” promulgada en beneficio de los emprendedores



nacionales facilitando el mejoramiento continuo de sus empresas y su sostenibilidad en el largo plazo.

También el decreto 919 de 2008 reviste gran importancia en el marco normativo del presente estudio en cuanto define el concepto de microempresa como,

toda unidad de exploración económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, cuya planta de personal no supere los diez (10) trabajadores y que sus activos totales, excluida la vivienda, sean inferiores a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes. (Decreto 919 de 2008 Min Hacienda, p.2)

Otro referente relevante es el acuerdo sobre “Cultura de la Legalidad” que se reglamentó mediante el (Decreto 1097 de 2011) propuesto por el Concejo municipal de la ciudad de Pereira el cual pretende disminuir los índices de drogadicción, alcoholismo, delincuencia y de desempleo principalmente en la capital del departamento de Risaralda, pero que sirve de referente en los demás municipios del departamento, como el caso de estudio Santa Rosa de Cabal.

Teniendo en cuenta que el (Decreto 3019 de 2013) modificó el decreto 2706 de 2012, del Marco Técnico Normativo de Información Financiera para las microempresas, se hace necesario en el presente estudio, incorporar los conceptos contables y de información financiera aplicables en la actualidad para las microempresas en Colombia.

#### **4.3.2. Normatividad - Educación**

Ley 115 de 1994 establecida por el Ministerio de educación nacional por medio de la cual se establecen los parámetros normativos para el ejercicio de la educación en Colombia en los niveles básico secundario y superior y que define la *educación para el trabajo y el desarrollo humano* como,

proceso educativo formativo, organizado y sistemático, mediante el cual las personas adquieren y desarrollan a lo largo de su vida competencias laborales, específicas o transversales, relacionadas con uno o varios campos ocupacionales referidos en la Clasificación Nacional de Ocupaciones, que le permiten ejercer una actividad productiva como empleado o emprendedor de forma individual o colectiva (MEN, Ley 115, 1994, pág. 2).

Sobre la base de lo anterior, en el marco del presente trabajo se diseñará un modelo de formación adaptado a la población de microempresarios y nuevos emprendedores del municipio de Santa Rosa de Cabal, teniendo en cuenta la reglamentación referida a la educación para el trabajo o educación no formal, así como las dinámicas socioeconómicas de la región ubicada dentro el denominado “*Eje cafetero*”, y el estatus de “*Paisaje cultural cafetero*”, decretado por la Unesco en el año 2011, implementando una metodología basada en el desarrollo de competencias contables, financieras y de legalidad, a la espera de contribuir con el desarrollo económico de la región. En suma, es importante destacar la importancia que tiene también en el presente estudio, las competencias establecidas en el plan decenal de educación Tabla 4 (MEN, 2017).

Tabla 4

*Competencias establecidas por el MEN*

Competencias Básicas	Competencias Laborales	Competencias ciudadanas
Son las que están relacionadas con el pensamiento lógico-matemático y las habilidades comunicativas (de lenguaje) que son la base para la apropiación y aplicación del conocimiento científico	Se refieren a la capacidad que una persona posee para desempeñar una función productiva en escenarios laborales, usando diferentes	Son el conjunto de conocimientos y de habilidades cognitivas, emocionales y comunicativas encaminadas a fomentar el desarrollo moral en los seres humanos para lograr así, una formación humana en unos

---

previsto para las distintas recursos bajo ciertas individuos que actúen de manera disciplinas tanto sociales como condiciones que constructiva y responsable en una naturales. Estas competencias aseguran la calidad en sociedad, individuos que permiten el desarrollo de las el logro de los contribuyan a la convivencia competencias laborales y resultados pacífica, y respetuosos de las ciudadanas diferencias en cualquier contexto

---

Fuente: Modificado de (MEN,2017).

Se pretende que estas competencias sean desarrolladas en todos los niveles educativos y en cualquier modalidad haciendo énfasis en las competencias ciudadanas abordándolas desde el saber que tiene el estudiante en su experiencia cultural y cotidiana; el que posee el docente a través de su práctica pedagógica y comunitaria, junto al saber que proviene del avance de las ciencias sociales. Estos tres saberes se entrecruzan para generar debates y reflexiones contextualizadas en un clima democrático donde el profesor, instructor o facilitador desempeña un papel de tutor o acompañante procurando no imponer supuestas “verdades”, admitiendo cuestionamientos y posibilitando interpretaciones objetivas de la realidad.

Por último, la existencia de los estándares básicos de competencias ciudadanas promovidos por el Ministerio de educación nacional desde el año 2002; demandan la construcción permanente de la convivencia, la participación democrática y la valoración de las diferencias. Dichos estándares establecen lo que los estudiantes deben saber y saber hacer, según su nivel de desarrollo, para ejercer esas habilidades en tanto en su hogar, como en su vida escolar y otros contextos.

#### **4.3.3. Otra Normatividad relacionada**

Teniendo en cuenta el tipo de población que convoca el actual proyecto, es importante citar la ley 1943, (2019) donde se incorpora en esta ley de financiamiento, el Régimen Simple De Tributación (RST) que pretende beneficiar la formalización empresarial. Dentro de sus propósitos, considera, la disminución de las cargas formales y sustanciales de los

contribuyentes, además de fomentar la formalidad y contribuir en el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

Es importante resaltar, que, aunque es opcional, si algunos de los contribuyentes no cumplieran con sus obligaciones tributarias, la Dian tendría plena libertad para anexar a sus exigencias, el acatamiento de esta norma. Asimismo, algunos de los beneficios de esta ley, son “la integración de hasta 6 impuestos en una sola declaración anual (Simple –sustituto de renta–ganancia ocasional, Industria y Comercio, Impuesto Nacional al Consumo, Sobretasa bomberil y Avisos y tableros) (p.2). Además de apoyar la disminución del valor de los costos transaccionales a través de la auto inscripción al Régimen Único Tributario (RUT), la liquidación y pago electrónico; también favorece los flujos de caja de los usuarios, evitándoles los efectos de la retención en la fuente a no ser que sean de tipo laboral o de IVA (UAE, 2019).

Igualmente y según se encuentra regulado en el artículo 39 de la Ley 590 de 2000, es importante para los microempresarios familiarizarse con conceptos financieros como “*Sistemas de microcrédito*”, que fueron creados con el fin de estimular las actividades crediticias pequeña escala, que incluyen el financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes sin que, en ningún tiempo, el saldo para un solo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía autorizase a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito micro empresarial, así como lo estipulado en el artículo 68 de la Ley 45 de 1990.

#### **4.4. Marco Situacional**

##### **4.4.1. Ubicación geográfica**

El municipio de Santa Rosa de Cabal Figura 3, está localizado al sur oriente del Departamento de Risaralda en las coordenadas 4 grados 52 minutos latitud norte y 75 grados

37 minutos de longitud oeste, su casco urbano se encuentra a 1840 metros sobre el nivel del mar y a una distancia de 15 kilómetros de Pereira. Limita al norte con los municipios de Palestina, Chinchiná y Villamaría (Caldas), al Sur con los municipios de Pereira y Dosquebradas y cuenta con una temperatura media de 24°C. (Alcaldía de Santa Rosa de Cabal, 2019).



Figura 3. Mapa 1 departamento de Risaralda, Santa Rosa De Cabal.

**Fuente:** (Alcaldía de Santa Rosa de Cabal, 2019).

#### 4.4.2. Economía

Santa Rosa de Cabal pertenece además a la región colombiana llamada Eje Cafetero y su economía gira alrededor del café; aunque en los últimos años su economía ha aumentado la actividad turística, ya que posee importantes atractivos como dos balnearios de Aguas Termales y un pequeño lago de barro medicinal con grandes propiedades para la piel, el municipio conserva el estilo de los pueblos cafeteros de mediados del siglo XX con sus casas típicas, con balcones florecidos característicos de la colonización Antioqueña, su iglesia

principal y el parque de las araucarias en el centro del pueblo, también tienen renombre los chorizos santarrosanos.

Vías de comunicación: Aéreas: Santa Rosa de Cabal se encuentra ubicado a 35 minutos del aeropuerto Matecaña de la ciudad de Pereira y a 55 minutos del aeropuerto la Nubia de Manizales. Cabe anotar que una vez terminado el aeropuerto del Café, el municipio estará a 30 minutos de este (Alcaldía de Santa Rosa de Cabal, 2019).

## **5. Metodología**

### **5.1. Método de investigación**

El método de investigación a emplear en la presente investigación será el científico ya que su objetivo principal es generar conocimiento, indica que la investigación científica se encarga de producir conocimiento el cual resulta de un proceso sistemático, ordenado, metódico, racional y crítico (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) .

### **5.2. Tipo de investigación: Cualitativa**

Según Hernández, Fernández, & Baptista, (2014) la investigación cualitativa, permite descubrir, comprender e interpretar los fenómenos a través de las percepciones y significados producidos por las experiencias de los participantes.

### **5.3. Tipo de estudio: Exploratorio – Descriptivo**

Teniendo en cuenta los antecedentes de la temática de investigación en modelos, se debe adelantar un estudio exploratorio, que se aplica cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado como es el caso de la metodología educativa basada en competencias. Igualmente se utilizará el tipo de estudio descriptivo toda vez que permite caracterizar la realidad que enfrentan los microempresarios del municipio de Santa Rosa de Cabal.

### **5.4. Delimitación del estudio**

- a. Espacial: Municipio de Santa Rosa de Cabal
- b. Demográfica: Microempresarios del municipio
- c. Temática: Educación no formal para microempresarios
- d. Temporal: 9 meses calendario

## 5.5. Población o Universo

Tabla 5

Población o universo

<b>Tipo de registro mercantil</b>	<b>Nº de registros renovados</b>	<b>Nuevos registros</b>	<b>Total registros activos</b>
<b>Personas naturales</b>	1416	418	1834
<b>Personas jurídicas</b>	224	63	287
<b>Total</b>	1640	481	<b>2121</b>

Fuente: Información tomada Estudio socio-económico Cámara de comercio de Santa Rosa de Cabal, informe final publicado en el mes de enero de 2018. <http://camarasantarosa.org/wp-content/uploads/2018/01/INFORME-SOCIO-ECONOMICO-SANTA-ROSA-DE-CABAL-2017.pdf>

Para una población total de 2121 entre microempresarios y nuevos emprendedores activos existentes en el municipio de Santa Rosa de Cabal.

## 5.6. Muestra

En prueba piloto, se tiene que 8 de 12 microempresarios encuestados (entre artesanos, comerciantes y prestadores de servicios turísticos ubicados en “El parque del machete” sector centro del municipio de Santa Rosa de Cabal) consideran relevante adquirir conocimientos relacionados con la formalidad de sus empresas.

### 5.6.1.1. Muestreo aleatorio simple

Con un  $n_0 = Z^2pq / \sigma^2$ ,

Z: Confianza del 95% =1,96,

p: porcentaje de éxito = 0,67 = 67%,

q: porcentaje de fracaso = 0,33 = 33%,

$p + q = 1$ ,

$\sigma$  = nivel de error = 5%;

Entonces,

$$n_0 = Z^2pq / \sigma^2 = (1,962 \times 0,67 \times 0,33) / (0,052) = 0,84937776 / 0,0025$$



$n_0 = 339,7511$  (Para poblaciones infinitas)

En este caso, se aplica la fórmula en poblaciones finitas:

Con un  $n_0 / N = 339,7511 / 2121 = 0,160184396$ ,

Se puede aplicar el factor de corrección ya que es  $> 0,05$ ,

$n = n_0 / (1 + n_0/N) \Rightarrow n = 339,7511 / (1 + (339,7511 / 2121))$ ;

Así pues,

$n = 292,8423319 = 293$

Población =  $N = 2121$  microempresas activas en el municipio de Santa Rosa de Cabal; para una muestra =  $n = 293$  microempresas

En síntesis, la muestra total de la investigación para aplicar las encuestadas estará conformada por 293 microempresas activas.

## 5.6.2. Fuentes y técnicas de recolección de la información

### 5.6.2.1. Variables e indicadores del estudio a operacionalizar.

Tabla 6

*Variable actitud*

VARIABLE: ACTITUD		
<b>Definición Conceptual de la variable:</b> Es la forma que tiene la persona de percibir la realidad y reaccionar frente a ello	<b>Definición operativa de la variable:</b> Disposición frente a las necesidades individuales de capacitación empresarial en el direccionamiento de su negocio.	
<b>Sub-variable:</b> Componente cognitivo	<b>Definición operativa de la sub-variable:</b> Experiencia que el individuo obtiene desde las diferentes formas de adquirir conocimientos	
<b>Definición conceptual de la sub-variable:</b> Creencias que tienen los individuos frente a adquirir conocimientos		
SUBVARIABLE	PREGUNTA	Nº DE PREGUNTA
Componente cognitivo	Me es fácil encontrar diferentes soluciones a una situación que se presenta Cuando encuentro una forma de solucionar una situación, continué con la búsqueda Tengo interés en la lectura Siempre tengo la mente abierta para nuevas cosas Conozco las normas que rigen el desarrollo empresarial en Colombia	
<b>Sub-variable: Componente conductual</b>	<b>Definición operativa de la sub-variable:</b> Necesidad de capacitación del individuo para solucionar una problemática empresarial que implique tomar decisiones de direccionamiento del negocio.	
<b>Definición conceptual de la sub-variable:</b> Comportamientos que tienen los individuos frente a la solución de problemáticas empresariales		

SUBVARIABLE	PREGUNTA	N° DE PREGUNTA
Componente conductual	Las problemáticas más comunes en el quehacer de mi negocio son Con quien consulto las principales decisiones a tomar en el direccionamiento de mi negocio Qué tipo de lecturas realizo habitualmente Cual fue el tema de la última capacitación asistida en ámbito empresarial Conozco el costo de mis productos y/o mi servicios	

Fuente: datos del proyecto

Tabla 7

*Características de las variables*

VARIABLE	DESCRIPCIÓN	CLASIFICACIÓN	ESCALA	INDICADOR
Componente cognitivo	Experiencia que el individuo obtiene desde las diferentes formas de adquirir conocimientos	Cualitativa		
Componente conductual	Necesidad de capacitación del individuo para solucionar una problemática empresarial que implique tomar decisiones de direccionamiento del negocio.	Cualitativa ordinal	Totalmente de acuerdo De acuerdo Indiferente En desacuerdo Totalmente en desacuerdo	Rango de escala

Fuente: datos del proyecto

## 5.7. Tratamiento de la información

### 5.7.1. Entrevista a expertos

Relacionado con la estructuración y profundidad en temas contables, financieros y de legalidad, se realizará una entrevista y/o panel de expertos, mediante preguntas abiertas, que permitan identificar las principales temáticas en los aspectos contables, financieros y normativos o de legalidad, que brinden herramientas a los microempresarios para solucionar los problemas más frecuentes al garantizar la continuidad de sus negocios Anexo 2.

El panel de los expertos estaría compuesto por:

- 2 funcionarios que laboren en la Dirección Seccional de Impuestos y Aduanas Nacionales que hayan desempeñado por más de dos (2) años el rol de orientación al contribuyente y/o al usuario aduanero.

- b. 2 Profesionales o asesores financieros que presten sus servicios en la orientación a microempresarios en la adquisición de créditos en la región hace más de dos (2) años.
- c. 2 funcionarios que presten desde hace más de dos (2) años sus servicios en el centro de apoyo de Cámara de comercio.

Algunas de las preguntas que se plantearían son:

a. Expertos DIAN:

- ¿Cuáles son las consultas más frecuentes que realizan los empresarios en la aplicación en el régimen normativo tributario en el desarrollo de sus funciones?
- ¿Cuáles son las consultas más frecuentes que realizan los empresarios en la aplicación en el régimen normativo del comercio exterior o régimen aduanero en el desarrollo de sus funciones?

b. Expertos Asesores financieros:

- ¿Cuáles son las consultas más frecuentes que realizan los empresarios-clientes en los temas financiación o adquisición de créditos para sus negocios?
- ¿Los empresarios-clientes conocen las diferencias básicas sobre términos como capital de trabajo, tasa de interés, inyección de capital?

c. Expertos Centro de apoyo cámara de comercio:

¿Cuáles son las consultas y/o casos más frecuentes que realizan los empresarios en temas legales de sus negocios?

### **5.7.2. Encuesta**

Uno de los instrumentos que se proponen en la recolección de información es la encuesta de medición de componentes cognitivos y conductuales de los microempresarios Tabla 8.

Tabla 8.

*Modelo encuesta proyecto*

#	PREGUNTAS	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1	¿Leo entre 5 y 10 páginas al día?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	¿Todos los días me encuentro con una problemática distinta en mi negocio?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	¿Reacciono rápidamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4	¿Dejo que las actividades de mi empresa se desarrollen a su ritmo?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5	¿Me gusta tener más de una alternativa de solución a la hora de tomar una decisión de dirección de mi negocio?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6	¿Me gusta conocer el costo de cada uno de los productos y/o servicios que ofrezco?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7	¿Reacciono lentamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8	¿Es necesario tener la asesoría de un abogado para resolver un problema legal empresarial de su negocio?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9	¿Es necesario tener la asesoría de un contador para resolver un problema relacionado con la contabilidad de su negocio?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10	¿Es necesario consultar un asesor financiero a la hora de resolver un problema relacionado con la consecución de recursos en su negocio?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## **6. Resultados, análisis y discusión de resultados**

En los siguientes apartados y siguiendo con lo expuesto en el marco teórico, se procedió a analizar los resultados de la encuesta aplicada a las empresas, a través del software *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS); este es un programa estadístico desarrollado para trabajar con amplios rangos de datos y hacer comparaciones, que, para el caso del estudio, se hizo a través de un análisis factorial. Luego, continuando con la investigación, se encontrarán los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a los expertos, en el campo del proyecto. Y finalmente, con esta información, se procedió a elaborar la propuesta modelo de educación no formal que incluya los ámbitos legales, contables y financieros fundamentales para microempresario y nuevos emprendedores.

### **6.1. Resultados y análisis de información encuestas**

En las siguientes gráficas se muestran los resultados de las encuestas aplicadas a 293 microempresas activas, ubicadas en el municipio de Santa Rosa De Cabal. Las cuales abordaron los siguientes resultados de los ítems de evaluación planteados en el cuestionario anexo 1.

#### **6.1.1. Pregunta 1. Leo entre 5 y 10 páginas al día**

De acuerdo con la pregunta de la Figura 4 y Tabla 9, para un 44,03% de los encuestados les es indiferente el número de páginas leídas, mientras que un 32,76% están de acuerdo en leer entre 5 y 10 páginas al día, un 11,60% estuvieron en totalmente de acuerdo y únicamente un 6,83% demostraron estar en desacuerdo y un 4,78% en totalmente desacuerdo.

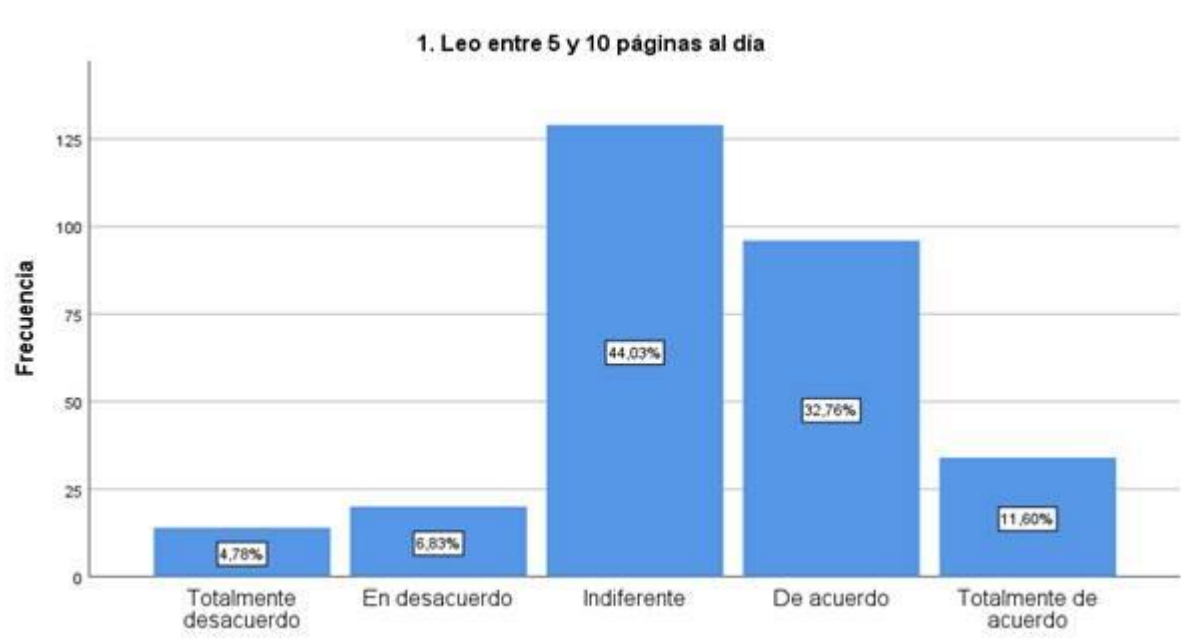


Figura 4. Leo entre 5 y 10 páginas al día. Fuente: datos del proyecto y Software SPSS.

Tabla 9

Pregunta 1

1. Leo entre 5 y 10 páginas al día					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente desacuerdo	14	4,8	4,8	4,8
	En desacuerdo	20	6,8	6,8	11,6
	Indiferente	129	44,0	44,0	55,6
	De acuerdo	96	32,8	32,8	88,4
	Totalmente de acuerdo	34	11,6	11,6	100,0
	Total	293	100,0	100,0	

Fuente: datos del proyecto, (2019).

### 6.1.2. Pregunta 2. Todos los días me encuentro con una problemática distinta en mi negocio

Según la Figura 5 y Tabla 10, el 49,83% respondieron estar de acuerdo con la pregunta, para un 27,65% les fue indiferente, 15,70% estuvo totalmente de acuerdo, y en último lugar se ubicó en desacuerdo con 5,46% y totalmente desacuerdo con 1,37%.



Figura 5. Todos los días me encuentro con una problemática distinta en mi negocio. Fuente: datos del proyecto y Software SPSS.

Tabla 10

### Pregunta 2

#### 2. Todos los días me encuentro con una problemática distinta en mi negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente desacuerdo	4	1,4	1,4	1,4
	En desacuerdo	16	5,5	5,5	6,8
	Indiferente	81	27,6	27,6	34,5
	De acuerdo	146	49,8	49,8	84,3
	Totalmente de acuerdo	46	15,7	15,7	100,0
	Total	293	100,0	100,0	

Fuente: datos del proyecto, (2019).

#### 6.1.3. Pregunta 3. Reaccionó rápidamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa

Entre la población encuestada Figura 6 y Tabla 11, se encontró que 49,84% estuvo de acuerdo con la pregunta, y un 23,29% totalmente de acuerdo, en contraste con un 27,74% fue indiferente, un 2,74% que respondió en desacuerdo y un 2,40% estuvo totalmente en desacuerdo.

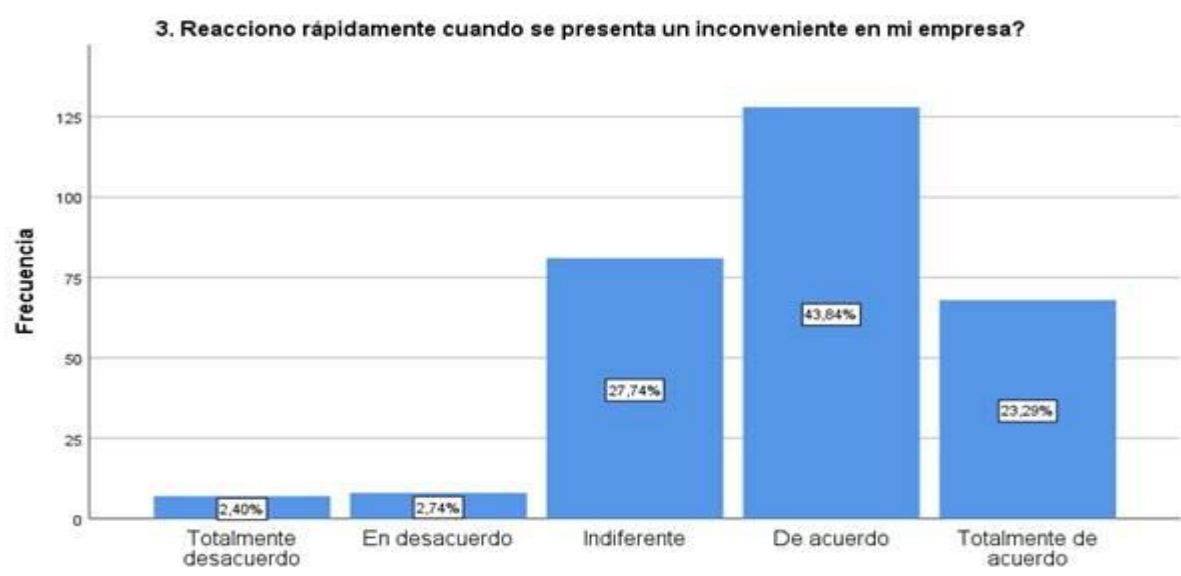


Figura 6. Reaccionó rápidamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa.  
Fuente: datos del proyecto y Software SPSS.

Tabla 11

Pregunta 3

3. Reaccionó rápidamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente desacuerdo	7	2,4	2,4	2,4
	En desacuerdo	8	2,7	2,7	5,1
	Indiferente	81	27,6	27,7	32,9
	De acuerdo	128	43,7	43,8	76,7
	Totalmente de acuerdo	68	23,2	23,3	100,0
	Total	292	99,7	100,0	
Perdidos	Sistema	1	,3		
Total		293	100,0		

Fuente: datos del proyecto, (2019).

#### 6.1.4. Pregunta 4. Dejo que las actividades de mi empresa se desarrollen a su ritmo

Frente a esta pregunta Figura 7 y Tabla 12, el 50,51% estuvo de acuerdo, un 23,89% totalmente de acuerdo, y en caso contrario, un 19,45% fue indiferente, un 5,46% estuvo en desacuerdo y un 0,68% totalmente en desacuerdo.





Figura 7. Dejo que las actividades de mi empresa se desarrollen a su ritmo. Fuente: datos del proyecto y Software SPSS.

Tabla 12

*Pregunta 4*

4. Dejo que las actividades de mi empresa se desarrollen a su ritmo?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente desacuerdo	2	,7	,7	,7
	En desacuerdo	16	5,5	5,5	6,1
	Indiferente	57	19,5	19,5	25,6
	De acuerdo	148	50,5	50,5	76,1
	Totalmente de acuerdo	69	23,5	23,5	99,7
	6	1	,3	,3	100,0
	Total	293	100,0	100,0	

Fuente: datos del proyecto, (2019).

#### 6.1.5. Pregunta 5. Me gusta tener más de una alternativa de solución a la hora de tomar una decisión de dirección de mi negocio.

Al revisar los resultado a esta pregunta Figura 8 y Tabla 13, se encontró que un 44,37% estuvo de acuerdo, junto a un 36,18% que estuvo totalmente de acuerdo, fue indiferente solamente para un 18,43% y en desacuerdo 1,02%.

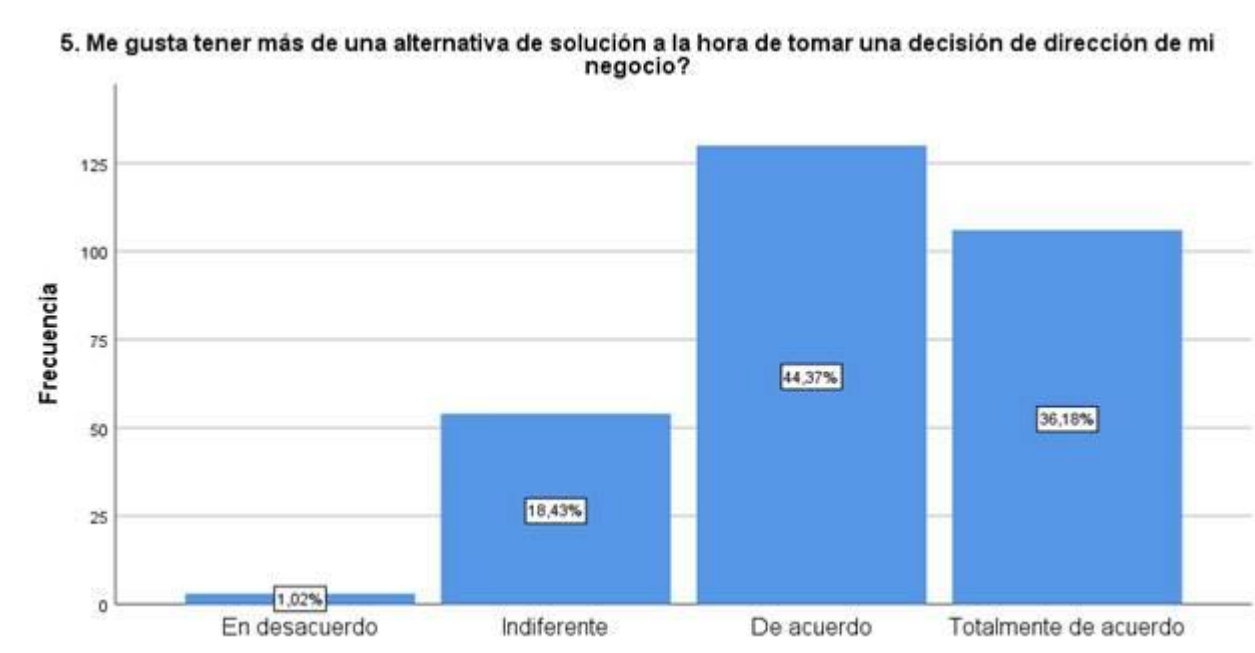


Figura 8. Me gusta tener más de una alternativa de solución a la hora de tomar una decisión de dirección de mi negocio. Fuente: datos del proyecto y Software SPSS.

Tabla 13

*Pregunta 5*

**5. Me gusta tener más de una alternativa de solución a la hora de tomar una decisión de dirección de mi negocio?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	3	1,0	1,0	1,0
	Indiferente	54	18,4	18,4	19,5
	De acuerdo	130	44,4	44,4	63,8
	Totalmente de acuerdo	105	35,8	35,8	99,7
	6	1	,3	,3	100,0
Total		293	100,0	100,0	

Fuente: datos del proyecto, (2019).

**6.1.6. Pregunta 6. Me gusta conocer el costo de cada uno de los productos y/o servicios que ofrezco**

En correspondencia con la Figura 9 y Tabla 14, del total de encuestados, un 51,19% dijeron estar de acuerdo, un 31,74% totalmente de acuerdo, mientras que un 15,70% fue

indiferente y en menor valor 1,02% estuvieron en desacuerdo y un 0,34% totalmente desacuerdo.

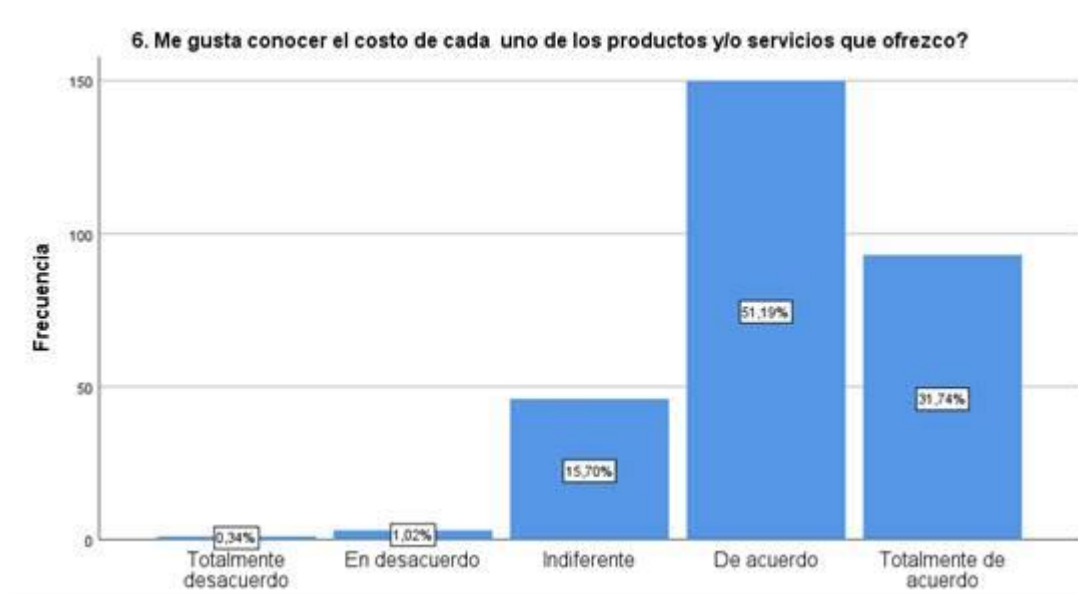


Figura 9. Me gusta conocer el costo de cada uno de los productos y/o servicios que ofrezco.  
Fuente: datos del proyecto y Software SPSS.

Tabla 14

#### Pregunta 6

##### 6. Me gusta conocer el costo de cada uno de los productos y/o servicios que ofrezco?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente desacuerdo	1	,3	,3	,3
	En desacuerdo	3	1,0	1,0	1,4
	Indiferente	46	15,7	15,7	17,1
	De acuerdo	150	51,2	51,2	68,3
	Totalmente de acuerdo	93	31,7	31,7	100,0
	Total	293	100,0	100,0	

Fuente: datos del proyecto, (2019).

#### 6.1.7. Pregunta 7. Reacciono lentamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa.

Los datos de la Figura 10 y Tabla 15 demuestran que, de un total de 293 encuestados, un 46,79% corresponde a las personas que estuvieron de acuerdo con la pregunta y al igual

que un 35,49% que respondieron totalmente de acuerdo. Como contrapartida, el 15,36% le fue indiferente, un 1,71% estuvo en desacuerdo y un 0,68% totalmente desacuerdo.

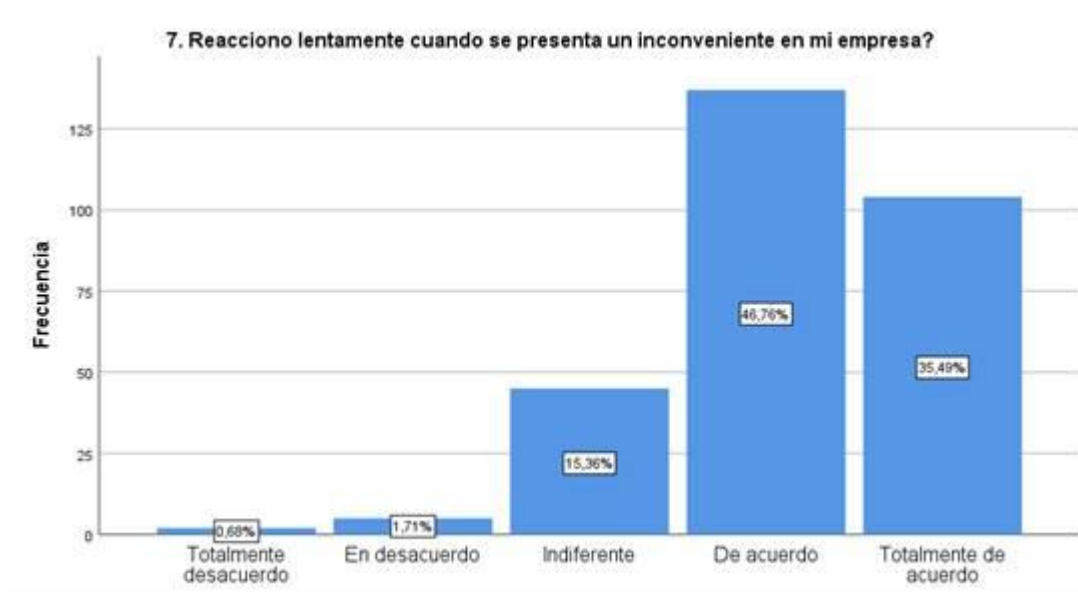


Figura 10. Reacciono lentamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa.  
Fuente: datos del proyecto y Software SPSS.

Tabla 15

Pregunta 7

7. Reacciono lentamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente desacuerdo	2	,7	,7	,7
	En desacuerdo	5	1,7	1,7	2,4
	Indiferente	45	15,4	15,4	17,7
	De acuerdo	137	46,8	46,8	64,5
	Totalmente de acuerdo	104	35,5	35,5	100,0
	Total	293	100,0	100,0	

Fuente: datos del proyecto, (2019).

#### 6.1.8. Pregunta 8. Es necesario tener la asesoría de un abogado para resolver un problema legal empresarial de su negocio

Según la información obtenida de las personas encuestadas, un 49,15% consideraron estar de acuerdo junto a un 40,61% totalmente de acuerdo frente a la pregunta de la Figura 4

y Tabla 16, al lado opuesto se ubicó un 9,22% para los que les fue indiferente, y un 1,02% para lo que estuvieron en desacuerdo.

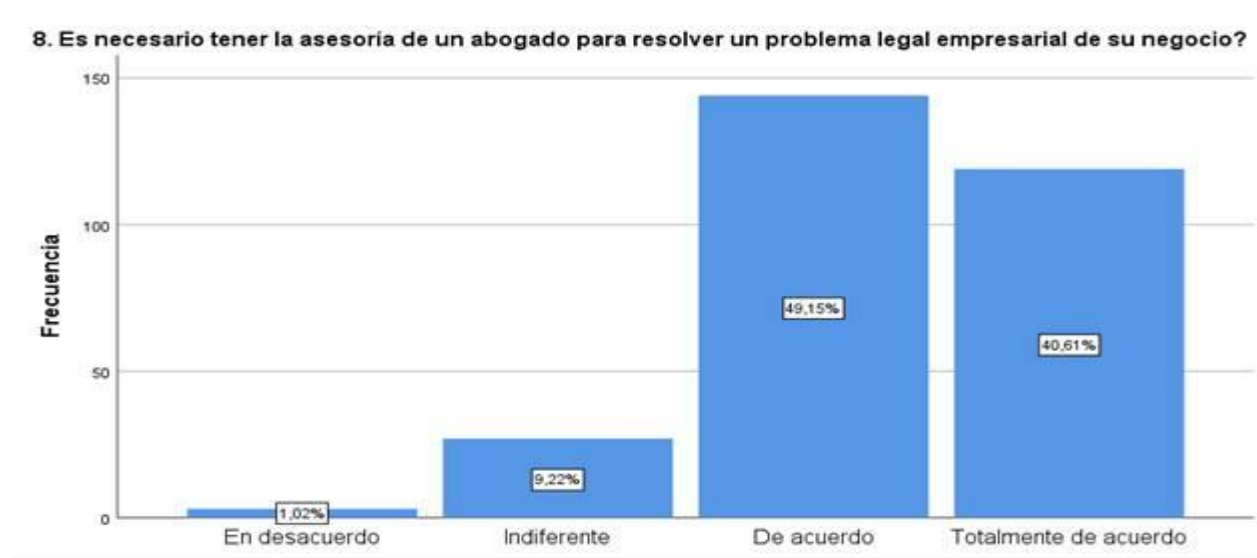


Figura 11. Es necesario tener la asesoría de un abogado para resolver un problema legal empresarial de su negocio. Fuente: datos del proyecto. Fuente: datos del proyecto y Software SPSS.

Tabla 16

*Pregunta 8*

8. Es necesario tener la asesoría de un abogado para resolver un problema legal empresarial de su negocio?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	3	1,0	1,0	1,0
	Indiferente	27	9,2	9,2	10,2
	De acuerdo	144	49,1	49,1	59,4
	Totalmente de acuerdo	118	40,3	40,3	99,7
	6	1	,3	,3	100,0
	Total	293	100,0	100,0	

Fuente: datos del proyecto, (2019).

### 6.1.9. Pregunta 9. Es necesario tener asesoría de un contador para resolver un problema relacionado con la contabilidad de su negocio

Respecto a esta pregunta Figura 12 y Tabla 17, El 46,06% considero estar de acuerdo, un 43,69% totalmente de acuerdo, solamente, un 8,87% fue indiferente y en los mínimos valores, se posesionaron con un 1,02% en desacuerdo y 0,34% totalmente en desacuerdo.

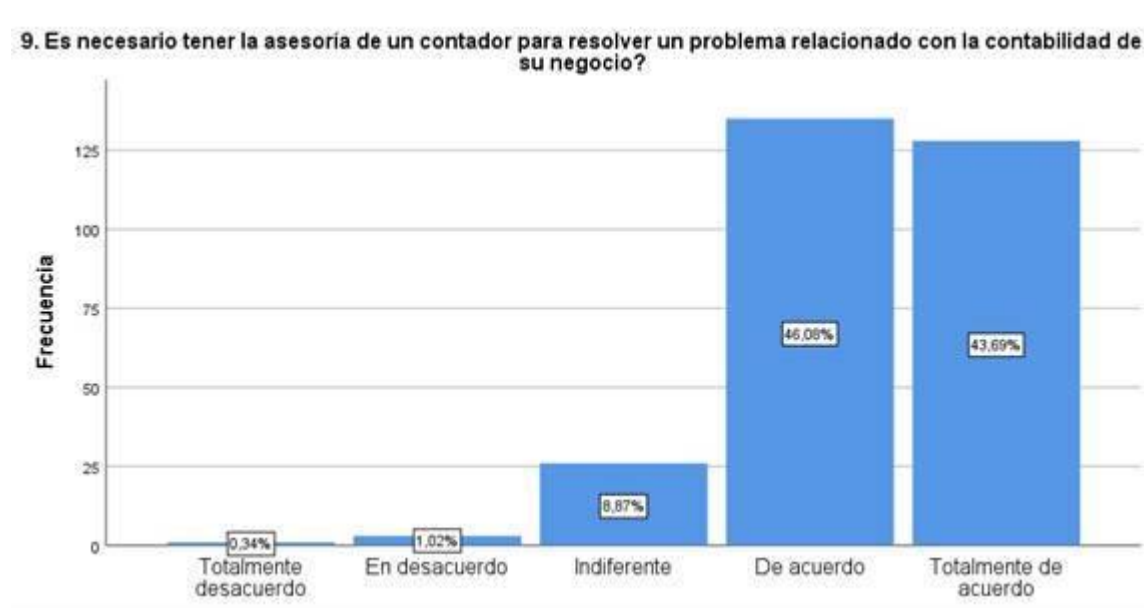


Figura 12. Es necesario tener asesoría de un contador para resolver un problema relacionado con la contabilidad de su negocio. Fuente: datos del proyecto y Software SPSS.

Tabla 17

Pregunta 9

9. Es necesario tener la asesoría de un contador para resolver un problema relacionado con la contabilidad de su negocio?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente desacuerdo	1	,3	,3	,3
	En desacuerdo	3	1,0	1,0	1,4
	Indiferente	26	8,9	8,9	10,2
	De acuerdo	135	46,1	46,1	56,3
	Totalmente de acuerdo	127	43,3	43,3	99,7
	6	1	,3	,3	100,0
Total		293	100,0	100,0	

Fuente: datos del proyecto, (2019).

**6.1.10. Pregunta 10. Es necesario consultar un asesor financiero a la hora de resolver un problema relacionado con la consecución de recursos en su negocio.**

La Figura 13 y Tabla 18, muestran los resultados de la pregunta relacionada con la consulta de un asesor financiero, se encontró que en un 55,63% estuvo de acuerdo, un 37,54% totalmente de acuerdo, se obtuvo un valor de 6,46% para indiferente y 0,34% en desacuerdo.

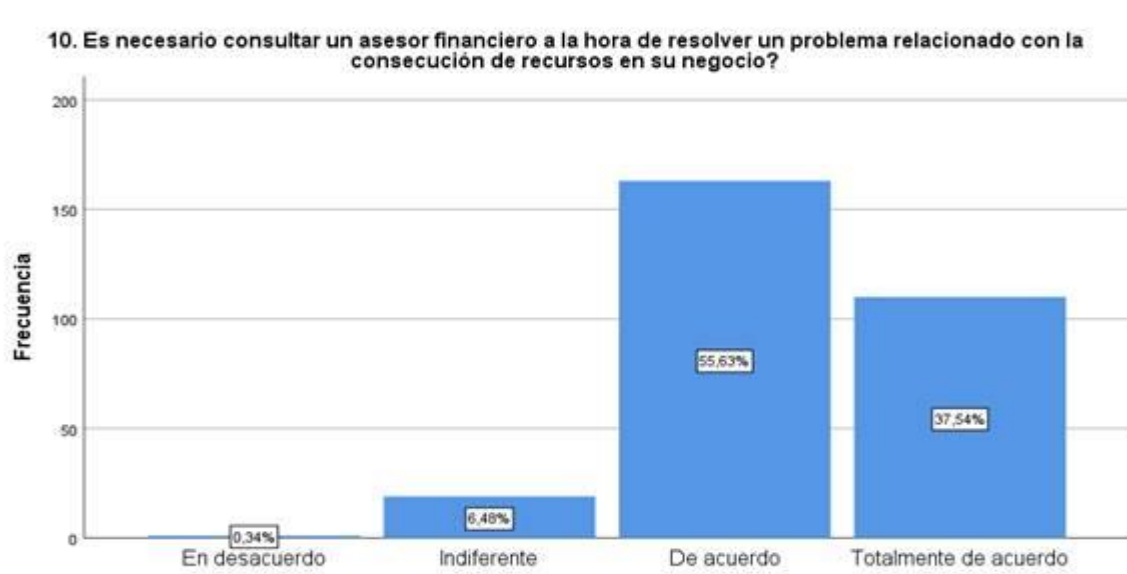


Figura 13. Es necesario consultar un asesor financiero a la hora de resolver un problema relacionado con la consecución de recursos en su negocio. Fuente: datos del proyecto y Software SPSS.

Tabla 18

*Pregunta 10*

10. Es necesario consultar un asesor financiero a la hora de resolver un problema relacionado con la consecución de recursos en su negocio?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	,3	,3	,3
	Indiferente	19	6,5	6,5	6,8
	De acuerdo	163	55,6	55,6	62,5
	Totalmente de acuerdo	110	37,5	37,5	100,0
	Total	293	100,0	100,0	

Fuente: datos del proyecto y software SPSS, (2019).

En síntesis, de lo anterior, se encontró que los empresarios encuestados, tienen motivación para realizar lecturas de más de cinco páginas diarias, lo cual es fundamental para diseñar un proceso de capacitación. También se pudo corroborar que, por lo general diariamente, se presentan problemáticas en el negocio que deben ser solucionadas rápidamente; pero en muchas ocasiones, este tipo de población, no cuentan con las herramientas necesarias para la toma de decisiones con su consecuente resolución. Y al mismo tiempo, piensan que sería importante poder tener una mayor asesoría en sus negocios en los ámbitos de un especialista en el campo del derecho, contable y financiero.

## **6.2. Análisis factorial de las encuestas**

Para la determinación del tipo de análisis a realizar según los resultados obtenidos con la encuesta Anexo 1, se realizó una verificación de las distribuciones de las 10 variables a través de estadística descriptiva e histogramas. De tal forma que se pudiera identificar si los datos cumplían con la forma de una distribución normal, o campana de Gauss que, para el caso, fue aceptable Anexo 3. Con esta información se procedió a realizar un análisis factorial. De este análisis, se estableció las escalas de Likert que eran de tipo categóricas con medida ordinal. Asimismo, una de las propiedades para caracterizar los datos, fue que se requería utilizar la técnica multivariada, debido a la importancia de identificar la interdependencia de las variables estudiadas y que según Malhotra, (1997), en este tipo de estudios donde se incluye este tipo de escala es habitual utilizar estudios correlacionales.

### **6.2.1. Validación del análisis factorial**

Para validar el análisis factorial se realizaron al mismo tiempo, las pruebas de KMO (Kaiser Meyer Olkin) y el Test de esfericidad de Bartlett Tabla 19, es importante saber que, como señala Montoya, (2007) en el primero, para que este sea aceptado, los valores obtenidos deben estar entre 0,5 y 1,0; los resultados que se obtuvieron fue de 0,717 siendo esto



aceptable. En el segundo, el valor de significancia debe ser superior a 0,005, el estudio presente se obtuvo un valor de 0,000 lo cual demostró que la matriz de datos es válida, para poder continuar con el análisis factorial.

Tabla 19

*Prueba de KMO y Barlett*

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Káiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,717
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	294,859
	Gl	45
	Sig.	,000

Fuente: datos del proyecto y software SPSS, (2019).

De la Tabla 20, expone la comunalidades que representan la proporción de la varianza que puede ser explicado por el modelo factorial obtenido. Sin embargo, hay que destacar que, aunque el factor fue aceptado a través de las pruebas KMO y Barlett, de los resultados arrojados se encontró que las preguntas 2,4,6,7,9 y 10 son las peor explicadas por el programa, con valores en porcentaje que están 42,4%, 42,27% y demás. Las que mejor coinciden son las preguntas 3, 5 y 8 con valores del 50%, 68,7% y 67% respectivamente. En otros términos, el modelo solo es capaz de reproducir los valores de los porcentajes antes mencionados.

Tabla 20

*Comunalidades*

Comunalidades		
	Inicial	Extracción
2. Todos los días me encuentro con una problemática distinta en mi negocio?	1,000	,424
3. Reaccionó rápidamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa?	1,000	,500
4. Dejo que las actividades de mi empresa se desarrollen a su ritmo?	1,000	,427
5. Me gusta tener más de una alternativa de solución a la hora de tomar una decisión de dirección de mi negocio?	1,000	,687

6. Me gusta conocer el costo de cada uno de los productos y/o servicios que ofrezco?	1,000	,389
7. Reacciono lentamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa?	1,000	,339
8. Es necesario tener la asesoría de un abogado para resolver un problema legal empresarial de su negocio?	1,000	,670
9. Es necesario tener la asesoría de un contador para resolver un problema relacionado con la contabilidad de su negocio?	1,000	,406
10. Es necesario consultar un asesor financiero a la hora de resolver un problema relacionado con la consecución de recursos en su negocio?	1,000	,394

Método de extracción: análisis de componentes principales.  
Fuente: datos del proyecto y software SPSS, (2019).

Por otra parte, la varianza total explicada, se limita a demostrar los componentes primordiales del análisis, de modo que, aquellos cuyo valor sea mayor a 1, explican el mayor porcentaje del ajuste (Montoya, 2007). Al realizar el análisis factorial con las 10 preguntas de la investigación, aplicando el método de extracción de factores Tabla 21, este dimensiona de los factores utilizados, cuales son los más viables; de tal forma, que en los resultados se encontró que solamente tres componentes eran necesarios. Es decir, solo tres factores explican en un 47,36% la varianza, de tal forma que solo se deben incluir los coeficientes de valor propio mayores a 1. De tal forma que solamente son válidos los tres primeros. Esto también, se puede sustentar con el gráfico de la Figura 14.

Tabla 21

*Varianza total explicada*

Varianza total explicada									
Componente	Auto valores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción			Sumas de cargas al cuadrado de la rotación		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	2,456	24,562	24,562	2,456	24,562	24,562	1,706	17,063	17,063
2	1,209	12,092	36,654	1,209	12,092	36,654	1,577	15,766	32,829
3	1,071	10,710	47,364	1,071	10,710	47,364	1,453	14,535	47,364
4	,925	9,252	56,616						
5	,900	9,002	65,617						
6	,860	8,600	74,217						

7	,779	7,789	82,006						
8	,724	7,243	89,249						
9	,636	6,357	95,606						
10	,439	4,394	100,000						

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Fuente: datos del proyecto y software SPSS. (2019).

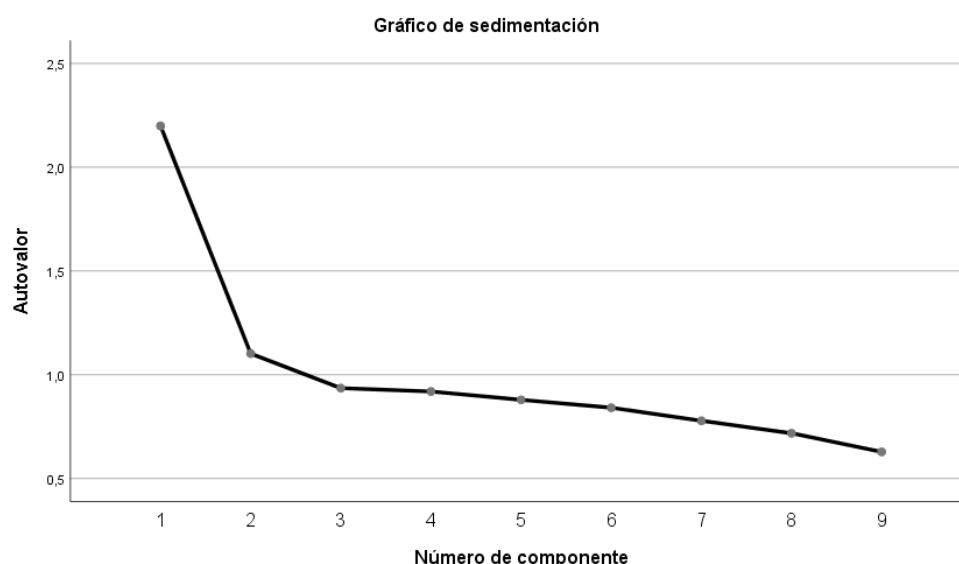


Figura 14. Gráfico de sedimentación. Fuente: datos del proyecto y software SPSS.

En algunas ocasiones, los datos no son muy claros, aunque en la práctica si lo son, por lo cual Alicante, (2019) indica que es importante realizar la rotación de los ejes. Es decir, ejecutar los datos a través de la matriz de componente rotado. De esto, en el estudio solo tres factores explican en un 47,36% la varianza. Con el análisis factorial se obtuvieron para las variables de la encuesta, tres componentes principales en la matriz de componente Tabla 22, estas se describen a continuación:

Componente número 1: Relación con los componentes cognitivos y conductuales.

Contiene las variables del estudio 2, 4, 1, y 3. Conformado por las dimensiones de percepción de la realidad, la forma como reacciona frente a ello y su comportamiento para la solución de problemas.

Componente número 2: los componentes contable y financiero. Contiene las variables 9 y 7. Conformando por las dimensiones en la forma con la capacidad para responder ante dificultades que se pueden presentar dentro de la empresa u organización y la búsqueda de asesoría contable.

Componente número 3: Información sobre la perspectiva general de la organización. Contiene las variables 8, y 5. Conformado por las dimensiones de retroalimentación en la toma de decisiones, consulta de asesoría legal y financiera.

Tabla 22

*Matriz de componente rotado*

<b>Matriz de componente rotado<sup>a</sup></b>			
	Componente		
	1	2	3
3. Reacciono rápidamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa?	,634	,016	,313
9. Es necesario tener la asesoría de un contador para resolver un problema relacionado con la contabilidad de su negocio?	,619	-,007	,148
7. Reacciono lentamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa?	,561	,113	-,109
6. Me gusta conocer el costo de cada uno de los productos y/o servicios que ofrezco?	,520	,311	-,148
8. Es necesario tener la asesoría de un abogado para resolver un problema legal empresarial de su negocio?	,013	,818	-,010
10. Es necesario consultar un asesor financiero a la hora de resolver un problema relacionado con la consecución de recursos en su negocio?	,086	,601	,161
4. Dejo que las actividades de mi empresa se desarrollen a su ritmo?	,255	,492	,346
5. Me gusta tener más de una alternativa de solución a la hora de tomar una decisión de dirección de mi negocio?	-,158	,108	,806
2. Todos los días me encuentro con una problemática distinta en mi negocio?	,339	,154	,534

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.<sup>a</sup>

a. La rotación ha convergido en 5 iteraciones.

Fuente: datos del proyecto y software SPSS, (2019).

### **6.3. Resultados entrevistas**

Para poder profundizar en la recopilación de la información necesaria para la creación de la propuesta del modelo de educación no formal basado en las competencias contables, financiera y de legalidad para microempresarios, y nuevos emprendedores. Se entrevistaron en total a 6 personas, distribuidas de la siguiente forma, dos expertos de la Dian, uno enfocado en aduanas y otro en tributaria, luego a dos financieros y dos de cámara de comercio.

#### **6.3.1. Expertos DIAN**

Con respecto a la entrevista desarrollada para los expertos de la DIAN, las respuestas obtenidas fueron las siguientes:

##### **6.3.1.1. Experto Aduanero**

De acuerdo con la primera pregunta de la entrevista la cual consistía en indagar acerca de los principales temas de consultas o solicitudes realizadas por la división de gestión de la operación aduanero, el primer experto determinó que los temas en orden de relevancia eran;

Importación ordinaria, certificación de origen de mercancías, tráfico postal y envíos urgentes, exportación ordinaria, régimen de viajeros, canalización de divisas, otros regímenes aduaneros, tránsito aduanero, garantía a favor de la nación.

El segundo experto dentro de la misma temática estableció que eran; régimen de viajeros, importación ordinaria, exportación ordinaria, otros regímenes aduaneros, garantía a favor de la nación, canalización de divisas y declaraciones juramentadas.

En la segunda pregunta, relacionada con la experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores se indago acerca de si ellos consideraban que este tipo de usuarios conocían la diferencia entre importador, exportador, usuario aduanero permanente, depósito

aduanero, y usuario altamente exportador. La respuesta de ambos expertos fue catalogada con un No, es decir, los dos tipos de individuos mencionados inicialmente, desconocen los contrastes. Pero uno de ellos aclaró que, entre importador y Exportador, Si los tenían claro, pero en los demás términos eran muy técnicos y seguramente no los conocían.

En la tercera pregunta, la cual intentaba indagar por el conocimiento de los microempresarios y/o nuevos emprendedores relacionado con lo básico sobre el término “contrabando”, para ambos expertos la respuesta fue de No. En otras palabras, en las consultas que les hacían los interesados, podía tener claro el concepto, pero no, las características básicas.

En la cuarta pregunta, los expertos respondieron en la pregunta, enfocada en averiguar acerca de si los, microempresarios y/o nuevos emprendedores, conocían lo básico sobre el término “aprehensión”. La respuesta para el primero fue de no y para el otro, hizo la aclaración que sería posible que Si, siempre y cuando los interesados tuvieran alguna formación sobre el tema.

En la quinta pregunta, determinada para identificar, el conocimiento de los microempresarios acerca las diferencias entre “aprehensión y decomiso directo”, ambos especialistas respondieron que los interesados No demostraban tener idea acerca de este tema.

De la sexta pregunta aplicada, se obtuvo que, para los expertos, en su orientación hacia los microempresarios, han logrado reconocer que, en estos últimos, No identifican las diferencias entre tráfico postal, tránsito aduanero, y encomiendas.

En la pregunta siete, que correspondía por averiguar acerca de si los microempresarios reconocían conocían la utilidad de los certificados de firma digital, los especialistas respondieron que este tipo de usuarios No conocían sus ventajas.

De acuerdo con la pregunta ocho, se encontró que, según los expertos aduaneros, los microempresarios No reconocen lo básico de los INCOTERMS”

Ahora bien, en la pregunta nueve, los especialistas respondieron que, los microempresarios tampoco conocen acerca de las utilidades de contar con una Agencia de Aduanas O Intermediario.

Finalmente, en la pregunta diez, se identificó que, según los expertos, cuando brindan la orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, estos últimos, No conocen lo básico sobre “Tratados de libre comercio”.

En conclusión, con la información anterior obtenida, se pudo encontrar que los temas más relevantes para la formulación de la propuesta desde el punto de vista de la DIAN Aduanero, se pueden resumir en la Tabla 23.

Tabla 23

Temáticas previstas RÉGIMEN ADUANERO

<b>ORIENTADOR DIAN</b>	
<b>RÉGIMEN ADUANERO</b>	Importación ordinaria.
	Exportación ordinaria.
	Certificación de origen de mercancías.
	Tráfico postal y envíos urgentes.
	Régimen de viajeros.
	Canalización de divisas.
	Transito aduanero.
	Garantía a favor de la nación.
	Otros regímenes aduaneros.
<b>Definiciones y/o Diferencias entre</b>	
Importador, Exportador, Usuario Aduanero Permanente, Depósito Aduanero y Usuario Altamente Exportador, Contrabando; Aprehensión y Decomiso Directo; Tráfico Postal, Transito Aduanero y Encomiendas; Certificados De Firma Digital; INCOTERMS; Agencia de Aduanas o Intermediario y Tratados de libre comercio	

Fuente: Datos obtenidos del proyecto, (2019)

### **6.3.1.2. Experto tributario**

En esta segunda parte de las entrevistas, enfocadas en la DIAN tributario, para la primera pregunta, relacionada con los principales temas de consulta más originados por los empresarios, los especialistas las determinaron en orden de relevancia, como: el primer experto; facturación, declaración de renta, impuestos sobre ventas- IVA, impuesto al consumo, registro único tributario- RUT, devolución de impuestos, otros temas (régimen tributario especial, residencia fiscal), e impuesto a la riqueza.

El segundo experto su respuesta fue, facturación, declaración de rentas, impuesto sobre las ventas-IVA, devolución de impuestos, impuesto al consumo, registro único tributario-RUT, otros temas (estado de cuenta), impuesto a la riqueza.

Para la segunda pregunta de la entrevista, que buscaba indagar acerca de si desde la visión de los expertos, los microempresarios y/o nuevos emprendedores distinguían la diferencia entre Actividad Económica como persona natural, Empresa y Sociedad. La respuesta para ambos especialistas fue con un No.

En la tercera pregunta, elaborada para saber desde la orientación profesional, si los microempresarios y/o nuevos emprendedores, conocían lo básico sobre el término Facturación Electrónica, la respuesta dada por los expertos fue de un No.

Con la cuarta pregunta, se encontró que los microempresarios y/o nuevos emprendedores, desde el punto de vista de los expertos de la DIAN en tributaria, ellos No identifican lo básico sobre el término Procedimiento Tributario.

En cuanto a la pregunta 5, en la cual se indago por el conocimiento de microempresarios y/o nuevos emprendedores al diferenciar los términos evasión y elusión por parte de la orientación brindada por los especialistas, estos dijeron que este tipo de usuarios, No lo reconocen.



Así en a la pregunta seis, relacionada con la identificación de las diferencias entre costos, gastos y deducciones, por parte de los microempresarios, los especialistas respondieron que estos por lo general nunca las conocen.

En la pregunta siete, los expertos también respondieron con un No. Frente al indagar si los microempresarios y/o nuevos emprendedores, sabían las utilidades de poseer Firma digital o electrónica.

La pregunta ocho, concerniente con el reconocimiento de las diferencias entre Responsabilidades inscritas en el RUT, Obligaciones tributarias y Mora en sus obligaciones, por parte de los microempresarios, los especialistas determinaron que este tipo de usuarios no las identifican.

En la pregunta nueve, enfocada en la orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, brindada por parte de los expertos, acerca de si ellos consideran que los primeros, conocen las utilidades de contar con un “asesor tributario”, y las diferencias de este último con respecto a las labores que desempeña un contador, respondieron que No, los usuarios no distinguen estos temas.

En la última pregunta, o diez, planteada a los especialistas acerca de si los microempresarios y/o nuevos emprendedores, conocen lo básico sobre Beneficios fiscales, la respuesta fue un No. Los usuarios no identifican los conceptos y demás características del término.

En síntesis, desde el tema de DIAN tributario, se determinó que en orden de relevancia los temas a introducir en la propuesta se resumen en la tabla 24.

Tabla 24

## Temáticas previstas RÉGIMEN TRIBUTARIO

ORIENTADOR DIAN	
RÉGIMEN TRIBUTARIO	Facturación
	Declaración de renta
	Impuestos sobre ventas- IVA
	Impuesto al consumo registro único tributario- RUT
	Devolución de impuestos
	Otros temas (régimen tributario especial, residencia fiscal, estado de cuenta)
	Impuesto a la riqueza.

**Definiciones y/o Diferencias entre**

Actividad Económica como persona natural, Empresa y Sociedad; Facturación Electrónica;  
 Procedimiento Tributario; evasión y elusión; costos, gastos y deducciones; Firma digital o electrónica;  
 Responsabilidades inscritas en el RUT, Obligaciones tributarias y Mora en sus obligaciones; asesor  
 tributario y Beneficios fiscales.

Fuente: Datos obtenidos del proyecto, (2019)

**6.3.2. Expertos asesores financieros**

Según las respuestas obtenidas por parte de los asesores financieros a la pregunta uno, donde se le pidió numerar del Uno al tres, los principales temas de consultas y/o solicitudes realizadas como asesor de microcréditos y/o créditos para negocios nuevos, los temas destacados fueron: tasa de interés, Cuota del crédito y Plazos. Otros temas, (A partir de cuándo se empieza a amortizar a capital, sanción en caso de pagar anticipadamente, abonos a capital en cualquier momento, cuando se puede hacer un nuevo crédito).

Para el otro experto los más relevantes fueron: Cálculo de la tasa de interés, Cálculo de la Cuota del crédito y Líneas de crédito y Otros Temas, (Cuanto me pueden prestar, A que tasa y cuota mensual).

En la segunda pregunta, elaborada para identificar si los usuarios reconocen la diferencia entre Crédito de consumo, Crédito para capital de trabajo y Crédito para inversión. La respuesta de los asesores fue dada como algunas veces, no todos tienen idea de estos términos.

Respecto a la pregunta tres, se indago con los asesores de microcréditos y/o créditos para negocios nuevos si ellos, consideraban que los microempresarios tenían claridad acerca del término Periodo de gracia, la respuesta a esta pregunta fue con un Sí, pero algunos clientes no logran tener del todo claridad con el concepto.

En la pregunta 4, se le preguntó que si de acuerdo a su experiencia como asesor de microcréditos y/o créditos para negocios nuevos, habían observado en sus clientes si estos conocían lo básico sobre el término "tasa interna de retorno". La respuesta obtenida a dicha pregunta fue con un No, es decir los microempresarios o nuevos emprendedores desconocen el tema.

Con la pregunta cinco se intentó averiguar acerca de a claridad que tienen los microempresarios acerca de la diferencia entre los términos entidad financiera y un socio capitalista, a graves de los asesores financieros, estos últimos, dijeron que este tipo de cliente no los diversifican.

En cuanto a la diferencia entre los términos apalancamiento, endeudamiento y capitalización, se preguntó a los asesores financieros si cuando brindaban la asesoría a los microempresarios y/o nuevos emprendedores, habían observado que estos dominaban el tema. Para lo cual respondieron, que este tipo de clientes por lo general, no manejan la temática.

Ahora bien, para la pregunta siete, relacionada con el conocimiento de los beneficios de un asesor financiero, los expertos dijeron que usualmente, algunos clientes entre ellos empresarios o nuevos emprendedores, tienen claridad al respecto, otros no tanto.

Partiendo de la pregunta ocho, acerca de la comprensión de lo básico en Calificación de riesgo y/o Reportes de centrales de riesgo, según los expertos financieros, los microempresarios si conocen el tema.

En la pregunta nueve, direccionada para saber si de acuerdo a la experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, dada por los asesores, consideraban que este tipo de clientes, sabían de la información y a qué sistema consultaban las entidades financieras a la hora de autorizar un crédito. La respuesta fue con un No, estos usuarios o tienen idea al respecto.

Por otro lado, con la pregunta diez, se indago acerca de la comprensión del término estructura de capital, en los microempresarios y/o nuevos emprendedores a partir de la información entregada por los asesores financieros, estos últimos dijeron que este tipo de clientes No tienen conocimiento del concepto.

En la pregunta once, se encontró a partir de la información brindada por los expertos, que algunos microempresarios y/o nuevos emprendedores, conocen las diferencias entre Valor Presente y, Valor futuro, pero, otros no tanto.

Finalmente, en la pregunta doce, orientada para identificar si los microempresarios y/o nuevos emprendedores, conocían la diferencia entre tasa de interés nominal y tasa de interés efectiva, los asesores dijeron que algunos clientes tienen idea al respecto, pero otros muy poco.

Recapitulando, desde el tema de financiero, contable, se determinó que en orden de relevancia los temas a introducir en la propuesta se resumen en la tabla 25.

Tabla 25

Temáticas previstas:

<b>FINANCIERAS</b>	Cálculo de la tasa de interés
	Cálculo de la Cuota del crédito y plazos
	Líneas de crédito
	Otros temas, (A partir de cuándo se empieza a amortizar a capital, sanción en caso de pagar anticipadamente, abonos a capital en cualquier momento, cuando se puede hacer un nuevo crédito, cuánto me pueden prestar, A que tasa y cuota mensual).
	<b>Definiciones y/o Diferencias entre</b>  Crédito de consumo, Crédito para capital de trabajo y Crédito para inversión, periodo de gracia, tasa interna de retorno, entidad financiera, socio capitalista, apalancamiento, endeudamiento y capitalización, benéficos de un asesor financiero, Calificación de riesgo y/o Reportes de centrales de riesgo, estructura de capital, Valor Presente y, Valor futuro, tasa de interés nominal y tasa de interés efectiva

Fuente: Datos obtenidos del proyecto, (2019)

**6.3.3. Expertos Cámaras de comercio**

En la primera pregunta direccionada hacia las principales consultas que realizan a los asesores en cámara de comercio, se identificó que las más importantes son: derecho civil, derecho comercial, derecho societario, derecho de familia, derecho inmobiliario, propiedad intelectual e industrial, derechos de autor, derecho financiero.

Desde la pregunta dos, se indago si desde la experiencia en orientación a microempresarios, los expertos consideraban que este tipo de usuarios, sabían la diferencia entre conciliación, arbitraje y amigable composición. A lo que respondieron que No, además, de que son términos que usualmente suelen confundir y es importante realizar mayor difusión de los mismos.

En la pregunta tres, se identificó que, desde la asesoría brindada por los expertos en cámara de comercio, han observado que los microempresarios y/o nuevos emprendedores, No conocen lo básico sobre el término garantías mobiliarias. En otras palabras, son poco claros para los microempresarios.

Según la información obtenida para la pregunta cuarto, donde se indaga por la comprensión de los microempresarios y/o nuevos emprendedores, acerca del término insolvencia. Los asesores respondieron que No. Son términos que asimilan a otro tipo como por ejemplo la “quiebra”, por lo cual consideran que es importante, realizar una mayor socialización sobre este tipo de procesos.

La pregunta cinco, estaba relacionada con identificar si los microempresarios, comprendían las diferencias entre registro de empresa y registro de marca. Los asesores respondieron que No. Los usuarios No conocen las diferencias y más aún, no conocen los beneficios y derechos que otorgan cada registro.

Desde el punto de vista de los asesores, pregunta seis, también se evidencio que los a microempresarios y/o nuevos emprendedores, No conocen lo básico sobre el término Franquicia. Porque los expertos consideran que es posiblemente hayan escuchado el término porque se genera dicha práctica en ventas, sin embargo, no es muy claro.

Así también como la pregunta anterior, en la siete, acerca de conocer los beneficios del certificado de firma digital, los expertos respondieron que los microempresarios y/o nuevos emprendedores, No tiene claridad de sus ventajas.

En la pregunta ocho, se determinó que respecto al término activos intangibles, según los asesores de la cámara de comercio, los microempresarios y/o nuevo emprendedores, No conocen los términos.

De igual modo, en la pregunta nueve, los expertos opinaron que los microempresarios y/o nuevos emprendedores, No conocen lo básico acerca de las entidades sin ánimo de lucro. No

obstante, pueden conocer qué son, pero se debe profundizar respecto del tipo de Entidades Sin Ánimo de Lucro y las diferencias y características de cada una.

En la última pregunta o diez, se indago con los asesores, si los microempresarios y/o nuevos emprendedores, conocían lo básico sobre constitución de una Sociedad Anónima Simplificada. La respuesta que se obtuvo fue que en primer lugar no se llaman sociedades Anónimas Simplificadas, la Ley 1258 de 2008 creó las Sociedades por Acciones Simplificadas, por ser el tipo societario más recomendado por su facilidad de constitución, duración indefinida, ser una sociedad que se crea a partir de un accionista, el no requerir escritura pública para su constitución, entre otros aspectos, es conocida, quizás no de manera muy definida respecto a sus características, pero si a la existencia del tipo societario.

En sumario, desde el tema de Cámara de comercio, se determinó que en orden de preeminencia los temas a introducir en la propuesta se resumen en la Tabla 26.

Tabla 26

Temáticas previstas CÁMARAS DE COMERCIO

<b>RÉGIMEN SOCIETARIO Y OTROS</b>	Derecho civil
	Derecho comercial
	Derecho societario
	Derecho de familia
	Derecho inmobiliario
	Propiedad intelectual e industrial
	Derechos de autor
	Derecho financiero
	Certificado de firma digital
	Entidades sin ánimo de lucro
<b>Definiciones y/o Diferencias entre</b>	
conciliación, arbitraje y amigable composición, garantías mobiliarias, insolvencia, registro de empresa y registro de marca, franquicia, activos intangibles, tipos de sociedades.	

Fuente: Datos obtenidos del proyecto, (2019)

## **6.4. Propuesta**

Modelo De Educación No Formal Basado En Competencias, Enfocado En Desarrollar Aptitudes Contables, Financieras Y De Legalidad En Los Microempresarios Y Nuevos Emprendedores Del Municipio De Santa Rosa De Cabal.

### **6.4.1. Justificación**

A través de la experiencia de los empresarios, señalan que quien poco domina las temáticas para la creación de nuevas empresas, su crecimiento y mantenimiento en el mercado a futuro será limitado.

Razón por la cual, muchos de los microempresarios o nuevos emprendedores al iniciar sus proyectos, lo realizan ajustados a sus pocos conocimientos. Situación que se ve reflejada en la forma como manejan las técnicas de producción, comercialización o mercadeo y en los procesos de comunicación con diferentes estamentos para el cumplimiento de sus obligaciones legales y financieras. Y que, en resumidas cuentas, en muchas ocasiones terminan declinando sus pequeñas empresas y sumándose a las listas de desempleo.

De tal forma que, con lo anterior, la educación no formal por competencias, ayuda a incorporar a este de nicho, a un sistema de capacitación que se ajusta a sus necesidades y en donde los requisitos de ingreso, se sujetan a su poca o mínima formación académica.

Así también, la formación de jóvenes cada vez más capacitados a nivel técnico desde los colegios, se ha convertido en una necesidad, y más aún cuando, las condiciones laborales y las bajas ofertas de empleo han hecho que, en el país, cada día se incrementen más los índices de desempleo.

De modo que, el inicio de la formación profesional de un joven que se encuentra dentro de un proceso de educación media, es decir en los grados décimo y once, revela las ventajas, que este puede llegar a tener para su incorporación al mundo productivo y educación superior.



Asimismo, con la implementación del fenómeno de la articulación, colegio-universidad, directamente, apoya el fomento de la preparación académica en altos estándares, pero al mismo tiempo, promulga el nacimiento de nuevas generaciones con una visión de emprendimiento y de creación de nuevos espacios laborales.

Con este modelo de educación no formal basado en competencias contables, financieras y de legalidad para microempresarios y nuevos emprendedores del municipio de Santa Rosa De Cabal. Se busca fortalecer los espacios académicos de educación técnica existentes, actualmente en la mayoría de los colegios, y también capacitar y actualizar a los participantes particularmente microempresarios y nuevos emprendedores, en lo relacionado con los principales parámetros necesarios para la conformación de una empresa desde el punto de vista de las competencias genéricas en análisis crítico, trabajo en equipo, comprensión lectora y resolución de conflictos. De modo que le permita, obtener mayores capacidades para la asesoría en la toma de decisiones y resolución de conflictos, cálculos de costos y/o servicios, las normas fiscales aduaneras y tributarias, los requisitos para créditos financieros y estamentos en cámara de comercio.

En síntesis, con este curso los microempresarios, nuevos emprendedores o estudiantes, adquirirán herramientas básicas que les sirva para manejar adecuadamente una empresa y que, en términos sencillos, puedan comprender cuales son los requisitos para la incorporación al sistema legal de la DIAN, Cámara de comercio y el sector financiero. A su vez, con una estructura curricular que se divide en 6 módulos de formación, con una duración total de 6 semanas o 120 horas. Incluye material académico y didáctico junto a la inclusión de casos prácticos, que facilite el aprendizaje significativo de los alumnos.

#### **6.4.2. Objetivo**

Desarrollar aptitudes Contables, Financieras Y De Legalidad En Microempresarios Y Nuevos Emprendedores Del Municipio De Santa Rosa De Cabal A Través De Un Modelo De Educación No Formal Basado En Competencias.

#### **6.4.3. Perfil de ingreso**

Personas que estén relacionadas e interesadas en profundizar en la formación de empresas, microempresarios, nuevos emprendedores o estudiantes de grado décimo y once, que busquen articular la visión empresarial, con la incorporación de herramientas prácticas que ayuden a al crecimiento y/o la construcción de nuevos mercados.

#### **6.4.4. Propósitos de formación**

Formar microempresarios o nuevos emprendedores que sean capaces de tomar decisiones para la resolución de conflictos de una empresa.

Utilizar apropiadamente las herramientas exigidas por la normatividad en la conformación de empresas.





Adquirir habilidades para el cálculo de costos y/o servicios, ofrecidos por una empresa.

Enfatizar la formación disciplinar y humana en torno al emprendimiento, como apoyo a la creación de empleo.

Preparar al microempresario, nuevo emprendedor o estudiante de grado décimo y once en las competencias básicas legales, contables y financieras exigidas para el cumplimiento de los requisitos en la implementación de una empresa.

#### **6.4.5. Competencias Genéricas**

Las competencias a trabajar en este modelo son:

-  Análisis crítico
-  Trabajo en equipo
-  Comprensión lectora
-  Resolución de conflictos

Las capacidades anteriores a desarrollar en la propuesta, están enfocadas en el diccionario por competencias de Alles, (2009), resumidos en las Tablas 27, 28 29 y 30. En este se encuentra la definición de la competencia, y los niveles máximo y mínimo a alcanzar.

#### **6.4.6. Competencias a desarrollar**

Al finalizar el Diplomado modelo de educación no formal basado en competencias contables, financieras y de legalidad para microempresarios y nuevos emprendedores del municipio de Santa Rosa De Cabal. El participante habrá desarrollado las capacidades para:

Identificar los conceptos básicos y especializados para el cumplimiento de los requisitos mínimos exigidos por la DIAN, cámara de comercio y el sector financiero para la conformación de empresas.

Completar información adecuadamente exigida por la DIAN, cámara de comercio y el sector financiero.

Utilizar adecuadamente herramientas para la toma de decisiones y resolución de conflictos en la empresa.

Realizar el cálculo básico de los costos de producción y/o servicios ofrecidos por una empresa o micro empresa.

#### **Metodología**

Educación presencial o en modalidad virtual- semipresencial

**Intensidad horaria:** 120 horas

**Duración:** 6 semanas

#### 6.4.7. Plan de estudios

Propuesta del plan de estudios a desarrollar en el modelo por competencias:

## La empresa

### Competencias Genéricas y Nivel

Análisis crítico\*

Resolución de conflictos\*

\*Nota: Estos niveles se espera que alumno alcance mínimo los niveles A y B.

### Módulo 1

Identificar la diferencia entre el estado actual de las cosas y el estado deseado para la toma de decisiones y la resolución de problemas en la empresa.

- Herramientas para la toma de decisiones
- Resolución de problemas en la empresa, estudios de caso.

**Incluye: Definiciones y/o Diferencias entre**

Problemas de razonamiento, problemas de dificultades, problemas de conflicto.

## Básico contable

### Competencias Genéricas y Nivel

Análisis crítico\*

Comprensión Lectora\*

\*Nota: Estos niveles se espera que alumno alcance mínimo los niveles B y C.

### Módulo 2

Orientar la importancia y prácticas de realizar el cálculo de costos y/o servicios.

- Como calcular los costos de producción y/o servicios de su empresa.

### Incluye: Definiciones y/o Diferencias entre

Materia prima, mano de obra, horas de trabajo, costos de mantenimiento, depreciación.

# Financiero

## Competencias Genéricas y Nivel

Trabajo en equipo\*

Análisis crítico\*

\*Nota: Estos niveles se espera que alumno alcance mínimo los niveles A y B.

## Módulo 3

Brindar a los empresarios y/o nuevos emprendedores la facilidad de comprender conceptos, elementos y herramientas necesarios para el análisis de las finanzas y su aplicación, con términos sencillos que no requieren de un conocimiento previo financiero.

- Características de un crédito y estudios de casos
- Cálculo de la tasa de interés
- Cálculo de la Cuota del crédito y plazos
- Líneas de crédito

### Incluye: Definiciones y/o Diferencias entre

Crédito de consumo, Crédito para capital de trabajo y Crédito para inversión, periodo de gracia, tasa interna de retorno, entidad financiera, socio capitalista, apalancamiento, endeudamiento y capitalización, beneficios de un asesor financiero, Calificación de riesgo y/o Reportes de centrales de riesgo, estructura de capital, Valor Presente y, Valor futuro, tasa de interés nominal y tasa de interés efectiva .

# Legalidad -Régimen aduanero

## Competencias Genéricas y Nivel

Análisis crítico\*

Resolución de conflictos\*

\*Nota: Estos niveles se espera que alumno alcance mínimo los niveles B y C.

## Módulo 4

Sintetizar herramientas útiles para el desarrollo de negocios, que apunten a la integración de los empresarios y/o nuevos emprendedores con la economía mundial, y regional.

- Importación ordinaria.
- Exportación ordinaria.
- Certificación de origen de mercancías.
- Trafico postal y envíos urgentes.
- Régimen de viajeros.
- Canalización de divisas.
- Transito aduanero.
- Garantía a favor de la nación.
- Otros regímenes aduaneros.

### Incluye: Definiciones y/o Diferencias entre

Importador, Exportador, Usuario Aduanero Permanente, Depósito Aduanero y Usuario Altamente Exportador, Contrabando; Aprehensión y Decomiso Directo; Trafico Postal, Transito Aduanero y Encomiendas; Certificados De Firma Digital; INCOTERMS; Agencia de Aduanas o Intermediario y Tratados de libre comercio.

# Legalidad -Régimen tributario

## Competencias Genéricas y Nivel

Análisis crítico \*

Resolución de conflictos \*

\*Nota: Estos niveles se espera que alumno alcance mínimo los niveles B y C.

## Módulo 5

Dar conocimientos sólidos para que los empresarios y/o nuevos emprendedores evalúen si su empresa, como contribuyente, puede gozar de estímulos tributarios, dentro de los parámetros que señala la ley.

- Facturación
- Declaración de renta
- Impuestos sobre ventas- IVA
- Impuesto al consumo registro único tributario- RUT
- Devolución de impuestos
- Otros temas (régimen tributario especial, residencia fiscal, estado de cuenta)
- Inmuensto a la riqueza

### Incluye: Definiciones y/o Diferencias entre

Actividad Económica como persona natural, Empresa y Sociedad; Facturación Electrónica; Procedimiento Tributario; Evasión y Elusión; Costos, Gastos y Deducciones; Firma digital o electrónica; Responsabilidades inscritas en el RUT, Obligaciones tributarias y Mora en sus obligaciones; Asesor tributario y Beneficios fiscales.



# Legalidad -Régimen societario y otros

## Competencias Genéricas y Nivel

Análisis crítico\*

Resolución de conflictos\*

\*Nota: Estos niveles se espera que abarquen al menos los niveles A y B.

## Módulo 6

Dar conocimientos sólidos para que los empresarios y/o nuevos emprendedores evalúen si su empresa, como contribuyente, puede gozar de estímulos tributarios, dentro de los parámetros que señala la ley.

- Derecho comercial
- Derecho societario
- Derecho de familia
- Derecho inmobiliario
- Propiedad intelectual e industrial
- Derechos de autor
- Derecho financiero
- Certificado de firma digital
- Entidades sin ánimo de lucro

### Incluye: Definiciones y/o Diferencias entre

conciliación, arbitraje y amigable composición, garantías mobiliarias, insolvencia, registro de empresa y registro de marca, franquicia, activos intangibles, tipos de sociedades.

## Taller práctico

### Competencias Genéricas y Nivel

Análisis crítico\*

Trabajo en equipo\*

Comprensión lectora\*

Resolución de conflictos\*

\*Nota: Estos niveles se espera que alumno alcance mínimo los niveles A y B.

### Módulo 7

Articular de forma práctica los diferentes módulos del diplomado, en un caso practico simulado de una empresa., trabajando en equipo.

- Resolución de un conflicto a través de la toma de decisiones.
- Ejemplificación y técnicas en el cálculo de costos y servicios en una empresa.
- Requisitos para un crédito y cálculos básicos.
- Análisis de requisitos de la DIAN y llenado de formularios.
- Análisis de requisitos de Cámara de comercio y llenado de formatos.

#### 6.4.8. Diccionario de competencias

Tabla 27

*Competencia Análisis crítico*

<b>Diccionario de Competencias Legales, contables y financieras</b>	
<b>Competencia</b>	<b>Definición</b>
1. Análisis crítico	Capacidad para identificar y administrar situaciones de presión, contingencia y conflicto, y, al mismo tiempo, crear soluciones estratégicas, oportunas y adecuadas al marco de la organización.
	<b>Niveles de competencia</b>
<b>A</b>	Capacidad para comprender situaciones o problemas complejos y desagregarlos en sus diversos componentes. Capacidad para interrelacionar dichos componentes, establecer los vínculos causales complejos y reconocer las posibles causas de un hecho, o las consecuencias de una acción o una cadena de acontecimientos. Capacidad para identificar las relaciones existentes entre los distintos elementos de un problema o situación para, así, anticipar los obstáculos y planificar los pasos a seguir. Capacidad para desarrollar cursos de acción alternativos en línea con las posibles derivaciones de la situación.
<b>B</b>	Capacidad para interrelacionar los componentes de una situación, establecer las relaciones de causa efecto que se producen y reconocer las posibles consecuencias de una acción o una cadena de acontecimientos. Capacidad para identificar las relaciones existentes entre los distintos elementos de un problema o situación complejos. Capacidad para desarrollar cursos de acción alternativos, de posible aplicación.
<b>C</b>	Capacidad para desagregar las situaciones o problemas en partes, establecer relaciones causales sencillas, identificar las ventajas y desventajas de las decisiones, y marcar prioridades en las opciones según su importancia.

Fuente: Adaptado de Alles, (2009, pág. 185).

Tabla 28

*Competencia Trabajo en equipo*

<b>Diccionario de Competencias Legales, contables y financieras</b>	
<b>Competencia</b>	<b>Definición</b>
2. Trabajo en equipo	Capacidad para colaborar con los demás, formar parte de un grupo y trabajar con otras áreas de la organización con el propósito de alcanzar, en conjunto, la estrategia organizacional, subordinar los intereses personales a los objetivos grupales. Implica tener expectativas positivas respecto de los demás, comprender a los otros, y generar y mantener un buen clima de trabajo.
	<b>Niveles de competencia</b>
<b>A</b>	<p>Capacidad para fomentar el espíritu de colaboración en toda la organización, promover el intercambio entre áreas y orientar el trabajo de pares y colaboradores a la consecución de la estrategia organizacional. Implica expresar satisfacción por los éxitos de otros, pertenecientes o no al grupo inmediato de trabajo.</p> <p>Capacidad para subordinar los intereses personales a los objetivos grupales, con el propósito de alcanzar las metas organizacionales de corto, mediano y largo plazo, y apoyar el trabajo de todas las áreas que forman parte de la organización.</p> <p>Capacidad para constituirse en un ejemplo de colaboración y cooperación en toda la organización, comprender a los otros, y generar y mantener un buen clima de trabajo.</p>
<b>B</b>	<p>Capacidad para fomentar el espíritu de colaboración en su área, promover el intercambio con otros sectores de la organización y orientar el trabajo de pares y colaboradores a la consecución de la estrategia organizacional. Implica expresar satisfacción por los éxitos de otros, pertenecientes o no al grupo inmediato de trabajo.</p> <p>Capacidad para subordinar los intereses personales a los objetivos grupales, con el propósito de alcanzar las metas organizacionales de corto y mediano plazo, y apoyar el trabajo de otras áreas de la organización.</p> <p>Capacidad para constituirse dentro de su área como un ejemplo de colaboración y cooperación, comprender a los otros, y generar y mantener un buen clima de trabajo.</p>
<b>C</b>	<p>Capacidad para fomentar la colaboración y cooperación en su sector, promover el intercambio con otras áreas y orientar el trabajo de pares y colaboradores a la consecución de los objetivos fijados. Implica reconocer los éxitos de otros, pertenecientes o no al grupo inmediato de trabajo.</p> <p>Capacidad para subordinar los intereses personales a los objetivos grupales, con el propósito de alcanzar los objetivos fijados de corto plazo, y apoyar el trabajo de otros sectores de la organización.</p> <p>Capacidad para constituirse como un ejemplo de cooperación entre sus colaboradores y mantener un buen clima de trabajo.</p>

Fuente: Adaptado de Alles, (2009, pág. 195).

Tabla 29

*Competencia comprensión lectora*

<b>Diccionario de Competencias Legales, contables y financieras</b>	
<b>Competencia</b>	<b>Definición</b>
3. Comprensión lectora	Utiliza estrategias adecuadas para comprender lo más objetivamente posible, lo que un autor ha querido transmitir a través de un texto escrito.
	<b>Niveles de competencia</b>
<b>A</b>	<p>Capacidad para reconocer información implícita en el texto además de identificar y caracterizar información abstracta (por ejemplo, supuestos, implicaciones, razones, prejuicios, juicios de valor, etcétera) contenida en un texto.</p> <p>Capacidad para evaluar la estructura y el contenido argumentativo de un texto (por ejemplo, identifica los argumentos que respaldan una tesis o establece relaciones lógicas entre premisas y argumentos).</p> <p>Capacidad para relacionar información del texto con información que no está en el texto (y que forma parte del bagaje cultural que se espera de estudiantes de este nivel).</p> <p>Capacidad para relacionar las estrategias discursivas con contextos socioculturales específicos.</p>
<b>B</b>	<p>Capacidad para localizar información explícita o concreta (por ejemplo, lugares, nombres y fechas) en un texto. Y al mismo tiempo, comprende el significado de las palabras según el contexto.</p> <p>Capacidad para reconocer la idea general de un texto además de identificar las estrategias discursivas de un texto (usadas por el autor para convencer, refutar, informar, etcétera).</p> <p>Capacidad para reconocer ideas o afirmaciones explícitas o sugeridas por el autor y así, el propósito de enunciados específicos en el texto.</p>
<b>C</b>	Capacidad realizar lecturas específicas pero con un grado de comprensión mínimo.

Fuente: Adaptado de Alles, (2009) y (ICFES, 2015).

Tabla 30

*Competencia Resolución de conflictos*

<b>Diccionario de competencias Legales, contables y financieras</b>	
<b>Competencia</b>	<b>Definición</b>
4. Resolución de conflictos	Capacidad para identificar y administrar situaciones de presión, contingencia y conflicto, y, al mismo tiempo, crear soluciones estratégicas, oportunas y adecuadas al marco de la organización.
	<b>Niveles de competencia</b>
<b>A</b>	Capacidad para definir estrategias, procesos, cursos de acción y métodos de trabajo que permitan identificar y administrar situaciones de presión, contingencia y conflicto para la organización. Capacidad para crear soluciones oportunas y adecuadas al marco organizacional. Implica ser un referente organizacional por su capacidad para identificar, administrar y resolver situaciones de presión, contingencia y conflicto tanto del entorno local como global, con una visión y proyección de largo plazo.
<b>B</b>	Capacidad para proponer y diseñar procesos, cursos de acción y métodos de trabajo que permitan identificar y administrar situaciones de presión, contingencia y conflicto, considerando los objetivos de la organización. Capacidad para crear soluciones oportunas y adecuadas al marco organizacional. Implica ser un ejemplo dentro de su área por su capacidad para identificar, administrar y resolver situaciones de presión, contingencia y conflicto tanto del entorno local como global, con una visión y proyección de mediano plazo.
<b>C</b>	Capacidad para proponer cursos de acción y nuevas formas de hacer las cosas que permitan identificar y administrar situaciones de presión, contingencia y conflicto, considerando los objetivos organizacionales. Capacidad para crear soluciones oportunas y adecuadas al marco organizacional. Implica ser un ejemplo para sus colaboradores por su capacidad para identificar, administrar y resolver situaciones de presión, contingencia y conflicto, con una visión y proyección de corto plazo.

Fuente: Adaptado de Alles, (2009, pág. 182).

## 7. Conclusiones

El presente trabajo de grado, tuvo como objetivo general diseñar un modelo de educación no formal basado en competencias, enfocado en desarrollar aptitudes contables, financieras y de legalidad en los microempresarios y nuevos emprendedores del municipio de Santa Rosa de Cabal.

Para lograr lo anterior, se partió con la formulación de una metodología aplicable a los microempresarios y nuevos emprendedores del municipio de Santa Rosa de Cabal. De modo que a través de la encuesta se pudo evidenciar que la mayoría de las empresas, los empresarios encuestados, tienen aptitud para participar en procesos de capacitación que incluya ejercicios de lectura. Además de que destacó que cotidianamente se presentan problemáticas en sus negocios, en muchas ocasiones no cuentan con las herramientas necesarias para abordar la problemática de forma rápida y eficaz. Haciendo con esto, que requieran elementos básicos que les ayudes a mejorar en este tipo de situaciones.

Anexo a lo anterior, también se determinó que una de las dificultades que enfrentan para el control de situaciones problema en sus negocios, es la escasa asesoría que tiene para mejorar el funcionamiento de los mismos, es decir desde el ámbito legal, contable y financiero. Que, desde la visión de los expertos en estos campos, consideran que, en los procesos de consulta que realiza este nicho del mercado, frecuentemente desconocen la normatividad vigente, los conceptos básicos y la aplicación de las leyes que afectan y deben cumplir en sus negocios.

En este orden de ideas, conocer las falencias de los microempresarios y nuevos emprendedores en capacitación desde estos mismos y con quienes se relaciona en términos de legalidad y conformación de negocios, ayuda a formular modelos educativos ajustados a sus necesidades.

El diseño de modelos de educación no formal basado en competencias, favorecen los procesos de capacitación, sin importar la preparación académica formal del educando. Así también desde su primicia, se enfoca en fortalecer y enseñar estrategias que les ayude a mejorar en su relación con sus negocios desde todo aspecto, a través de un aprendizaje significativo.

Partiendo de la identificación de las necesidades de los microempresarios y nuevos emprendedores para la implementación de sus negocios, deja un espacio abierto para la inclusión de estos procesos, en la construcción de un programa articulación Colegio - Universidad enfocado en la población estudiantil de grados 10 y 11 del municipio de Santa Rosa de Cabal, con la esperanza de convertir dicha población en emprendedores con la capacidad de tomar decisiones económicas y financieras acertadas.

La metodología modelo propuesta abre un campo hacia la reflexión y de diálogo para mejorar los procesos de comunicación entre los asesores de los diferentes entes legales en Colombia, como son la DIAN, la Cámara de comercio y el sistema financiero, en los términos de legalización empresarial y la mejora en el manejo de los aspectos contables.

Finalmente, el aprendizaje basado en competencias ajustado a los aspectos legales, contables y financieras, permite en los microempresarios y nuevos emprendedores, la adquisición de herramientas específicas necesarias para su formación y el desarrollo de sus negocios con un mayor conocimiento.

La integración de las competencias legales, contables y financieras junto las habilidades comunicativas dentro de los contenidos de un curso de educación no formal, permite desarrollar en los alumnos las destrezas apropiadas, para que se pueda desenvolverse de manera adecuada en cualquier proceso de comunicación con un experto en estos campos.



Conviene subrayar, que, con la realización de este trabajo, se logró realizar acercamientos para implementar la articulación colegio-universidad para grado 10 y 11, con el modelo por competencias de educación no formal ajustado al marco contable, legal y financiero.

## **8. Recomendaciones**

De cara a futuros estudios sería conveniente analizar este fenómeno en muestras diferentes al municipio de Santa Rosa De Cabal, esto con el objetivo de comparar si los ejes temáticos fundamentales del modelo propuesto en esta investigación, parte de las mismas necesidades observadas en la población estudiada. Y también, incluir la combinación de metodologías cualitativas y cuantitativas o de tipo mixto.

La necesidad inmediata de promover e implementar modelos de educación no formal basado en competencias para microempresarios y nuevos emprendedores abre procesos de nuevas investigaciones basados en sus necesidades que motiven temáticas que deberían complemente la formación de este tipo de población. Como, por ejemplo, aspectos en Marketing, administración de empresas, entre otros.

Es fundamental en todo proceso de investigación que incluye algún tipo de población humana a estudiar, realizar actividades de sensibilización que ayuden a facilitar su participación en la toma de la información esencial para el proyecto.

Resulta necesario que las universidades y los colegios amplíen los espacios de comunicación, que permita la puesta en marcha de un plan estratégico para abordar el problema de la escasa formación de los microempresarios y/o nuevos emprendedores en la conformación de empresas y la creación de empleo.

En relación con el proceso de enlace, entre el modelo por competencias planteado y la articulación colegio-universidad para grados 10 y 11, se recomienda instrumentalizar la propuesta y lograr que esta sea una realidad.

### Bibliografía/ Web Grafía

- 1943, L. (2018). *Ley de financiamiento*. Bogotá, Colombia: Ministerio de Hacienda.
- Agudelo, M. (17 de Abril de 2017). *Magisterio Colombiano* . Recuperado el 12 de Agosto de 2019, de Magisterio Colombiano : <https://www.magisterio.com.co/articulo/el-aprendizaje-basado-en-proyectos>
- Alicante, U. d. (04 de noviembre de 2019). *Grupo de Petrología aplicado*. Obtenido de PRÁCTICA 5. ANÁLISIS MULTIVARIANTE CON SPSS. REDUCCIÓN DE DATOS: ANÁLISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES Y FACTORIAL: <https://web.ua.es/es/lpa/docencia/practic-as-analisis-exploratorio-de-datos-con-spss/practica-5-analisis-multivariante-con-spss-reduccion-de-datos-analisis-de-componentes-principales-y-factorial.html>
- Alles, M. (2009). *Nuevo enfoque Diccionario de Competencias, LA trilogía; las seis competencia más utilizadas*. Argentina: Ediciones Granica.
- Arguelles, A. (2012). *Competencia laboral y educación basada en normas de competencia*. Mexico D.F: Limusa Editores.
- Ausbel, H. N. (1983). *Psicología Educativa: Un punto de vista cognoscitivo*. Mexico: TRILLAS.
- Cabal, A. d. (2019). *Santa Rosa de Cabal Risaralda* . Recuperado el 11 de Agosto de 2019, de <http://www.santarosadecabal-risaralda.gov.co/>
- Capera, P. H. (2014). La didáctica: un acercamiento al quehacer del docente. *Revista PAPELES* , 98-106.
- Cepeda, J. M. (2004). [rieoei.org](http://rieoei.org). *Revista Iberoamericana de Educación (ISSN: 1681-5653)* 35, 1- 10. Obtenido de [rieoei.org](http://rieoei.org): <https://rieoei.org/historico/deloslectores/709Cepeda.PDF>
- Chiavetano, I. (2009). *Comportamiento organizacional*. México: Mc Graw Hill.
- Citado en PNUD. (1998). *La agenda del siglo XXI. Hacia un desarrollo humano*. Bogotá: Tercer mundo editores.
- De la Cruz, M. D. (2016). *El nivel de educación de los microempresarios del centro comercial aguas verdes y la formalización de sus empresas en la ciudad de Chiclayo (Tesis de maestría)*. Chiclayo, Perú: Universidad Cesar Vallejo.
- Díaz Barriga Arceo, F. y. (2010). *Estrategias Docentes para un aprendizaje significativo. Una interpretación constructiva*. México D.F.: McGraw Hill.
- Gaona, L. D. (2016). *Repositorio Universidad Militar Nueva Granada*. Recuperado el 10 de Agosto de 2019, de Repositorio Universidad Militar Nueva Granada: <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/15488/GaonaGomezLizDanyanne2016.pdf;jsessionid=68997D97B5E8CDD604CFE5DD11809CB6?sequence=5>
- González, J., Guagenaar, R., & Beneitone, P. (2004). Tuning-América Latina: un proyecto de las universidades. *Revista Iberoamericana De Educación*. N° 35, p. 151-164.
- Hacienda, M. d. (2008). Decreto 919.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.
- ICFES. (2015). *Módulo de Lectura Crítica Saber Pro*. Bogotá, Colombia: Instituto Colombiano para la Evaluación de la Educación (ICFES).
- Malhotra, N. (1997). *Investigación de mercados*. México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- MEN. (1994). Ley 115.

- MEN. (2017). *Plan decenal*. Recuperado el 11 de Agosto de 2019, de Plan decenal: [http://www.plandecenal.edu.co/cms/images/PLAN%20NACIONAL%20DECENAL%20DE%20EDUCACION%20DA%20EDICION\\_271117.pdf](http://www.plandecenal.edu.co/cms/images/PLAN%20NACIONAL%20DECENAL%20DE%20EDUCACION%20DA%20EDICION_271117.pdf)
- Ministerio de comercio, i. y. (2013). Decreto 3019.
- Miranda, V. P. (2006). <http://www.upla.cl>. Recuperado el 9 de Agosto de 2019, de <http://www.upla.cl: http://www.upla.cl/armonizacioncurricular/wp-content/uploads/2016/05/LA-DIDA%CC%81CTICA-Y-SU-IMPACTO-EN-UN-ENFOQUE-POR-COMPETENCIAS-1.pdf>
- Miranda, V. P. (sin fecha de publicación). [www.upla.cl](http://www.upla.cl). Recuperado el 10 de Agosto de 2019, de [www.upla.cl: http://www.upla.cl/armonizacioncurricular/wp-content/uploads/2016/05/LA-DIDA%CC%81CTICA-Y-SU-IMPACTO-EN-UN-ENFOQUE-POR-COMPETENCIAS-1.pdf](http://www.upla.cl: http://www.upla.cl/armonizacioncurricular/wp-content/uploads/2016/05/LA-DIDA%CC%81CTICA-Y-SU-IMPACTO-EN-UN-ENFOQUE-POR-COMPETENCIAS-1.pdf)
- Montoya, O. (2007). Aplicación del análisis factorial a la investigación de mercados . Caso de estudio. *Scientia et Technica*, 281-286.
- Ortíz, A. O. (2012). [www.autoreseditores.com](http://www.autoreseditores.com). Recuperado el 12 de Agosto de 2019, de [www.autoreseditores.com: https://www.autoreseditores.com/book\\_preview/pdf/000000720.pdf?1473337570](http://www.autoreseditores.com: https://www.autoreseditores.com/book_preview/pdf/000000720.pdf?1473337570)
- Pereira, A. M. (2011). Decreto 1097.
- Perilla, F. M. (2015). *Pymes y globalización en Colombia*. Bogotá, Colombia: Universidad Militar Nueva Granada .
- Perrenoud, P. (Diciembre de 2004). *Universidad Veracruzana*. Recuperado el 5 de Agosto de 2019, de <https://www.uv.mx/dgdaie/files/2013/09/Philippe-Perrenoud-Diez-nuevas-competencias-para-enseñar.pdf>
- Piaget, J. (1968). *Psicología y Pedagogía*. Barcelona : Ariel.
- República, C. d. (2000). Ley 590.
- república, C. d. (s.f.). Ley 1014.
- república, P. d. (2017). Decreto 738.
- Rodriguez, R. L. (Enero de 2007). <http://www.itesca.edu.mx>. Recuperado el 10 de Agosto de 2019, de [http://www.itesca.edu.mx: http://www.itesca.edu.mx/documentos/desarrollo\\_academico/compendio\\_de\\_estrategias\\_didacticas.pdf](http://www.itesca.edu.mx: http://www.itesca.edu.mx/documentos/desarrollo_academico/compendio_de_estrategias_didacticas.pdf)
- Ronquillo, F. M. (2018). *Modelo de Competencias para microempresarios en entornos deprimidos: la región 5 del Ecuador (Tesis doctoral)*. Barcelona, España: Universitat Politècnica De Catalunya – Barcelonatech.
- Salazar, C. J., Valencia, P. E., & Montoya, G. B. (2017). *Educación y cultura financiera de las pymes en el sector comercial del centro de Medellín (Tesis de pregrado)*. Medellín, Colombia: Universidad de San Buenaventura.
- Salinas, N. B. (10 de Agosto de 2005). <http://www.cca.org.mx>. Recuperado el 13 de Agosto de 2019, de [http://www.cca.org.mx: http://www.cca.org.mx/profesores/cursos/hmfbcp\\_ut/pdfs/m1/competencias\\_proyecto\\_tuning.pdf](http://www.cca.org.mx: http://www.cca.org.mx/profesores/cursos/hmfbcp_ut/pdfs/m1/competencias_proyecto_tuning.pdf)
- SENA. (2003). [repositorio.sena.edu.co](http://repositorio.sena.edu.co). Recuperado el 13 de Agosto de 2019, de [repositorio.sena.edu.co: https://repositorio.sena.edu.co/bitstream/11404/3683/1/metodologia\\_evaluar\\_cert\\_comp\\_laborales.pdf](http://repositorio.sena.edu.co: https://repositorio.sena.edu.co/bitstream/11404/3683/1/metodologia_evaluar_cert_comp_laborales.pdf)
- Sierra, S. A. (2015). *Educación financiera, apoyo a pymes para el financiamiento de sus negocios (Tesis de maestría)*. Bogotá, Colombia: Educación financiera, apoyo a pymes para el financiamiento de sus negocios Silvia Andrea Medina Sierra Trabajo de Colegio De Estudios Superiores De Administración CESA.

- Tobón, S. (2006). <https://maristas.org.mx>. Recuperado el 14 de Agosto de 2019, de [https://maristas.org.mx/gestion/web/doctos/aspectos\\_basicos\\_formacion\\_competencias.pdf](https://maristas.org.mx/gestion/web/doctos/aspectos_basicos_formacion_competencias.pdf)
- UAE, D. d.-D. (2019). *Régimen Simple de Tributación RST*. Bogotá, Colombia: Oficina de comunicaciones.
- Villada, D. O. (2007). *"Competencias"*. Bogota: Sintagma.
- Villarini, A. (1996). *El currículo orientado al desarrollo humano integral*. San Juan de Puerto Rico : Biblioteca pensamiento crítico .
- Zambrano, H. R. (2007). El paradigma de las competencias hacia la educación superior. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, vol. XV, núm. 1, junio, Universidad militar Nueva Granada, 145-165.

## Anexos

### Anexo 1. Formato encuesta

NOMBRE Y NIT. \_\_\_\_\_ FECHA \_\_\_\_\_

#	ENCUESTA	1 al 5
1	Leo entre 5 y 10 páginas al día	
2	Todos los días me encuentro con una problemática distinta en mi negocio?	
3	Reacciono rápidamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa?	
4	Dejo que las actividades de mi empresa se desarrollen a su ritmo?	
5	Me gusta tener más de una alternativa de solución a la hora de tomar una decisión de dirección de mi negocio?	
6	Me gusta conocer el costo de cada uno de los productos y/o servicios que ofrezco?	
7	Reacciono lentamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa?	
8	Es necesario tener la asesoría de un abogado para resolver un problema legal empresarial de su negocio?	
9	Es necesario tener la asesoría de un contador para resolver un problema relacionado con la contabilidad de su negocio?	
10	¿Es necesario consultar un asesor financiero a la hora de resolver un problema relacionado con la consecución de recursos en su negocio?	
Totalmente de acuerdo (5)		De acuerdo (4)
		Indiferente (3)
		En desacuerdo (2)
		Totalmente en desacuerdo (1)

## Anexo 2. Formatos entrevistas

### 2.1. EXPERTO

#### ORIENTADOR DIAN TRIBUTARIO

##### Estatuto Tributario

- (1) Enumere del Uno al 8 Los principales temas de consultas y/o solicitudes realizadas como orientador de la División de Gestión de asistencia al cliente en la DIAN:
  - a) Facturación,
  - b) Registro único tributario -RUT,
  - c) Declaración de renta
  - d) Impuesto sobre las ventas -IVA,
  - e) Impuesto a la riqueza
  - f) Impuesto al consumo,
  - g) Devolución de impuestos
  - h) Otros Temas:
 

¿Cuales? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_
  
- (2) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores considera usted que ellos conocen las diferencias entre:
  - Actividad Económica como persona natural
  - Empresa
  - Sociedad
  
- (3) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen lo básico sobre el término “Facturación Electrónica”?
  
- (4) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen lo básico sobre el término “Procedimiento tributario”?
  
- (5) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios, considera usted que ellos conocen las diferencias entre
  - EVASIÓN y
  - ELUSIÓN?
  
- (6) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios, considera usted que ellos conocen las diferencias entre
  - Costos
  - Gastos y
  - Deducciones

- (7) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen las utilidades de poseer “Firma digital o electrónica”?
- (8) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios, considera usted que ellos conocen las diferencias entre
- ¿Responsabilidades inscritas en el RUT
  - Obligaciones tributarias y
  - Mora en sus obligaciones?
- (9) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen las utilidades de contar con un “asesor tributario”, y las diferencias de este último con respecto a las labores que desempeña un contador?
- (10) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen lo básico sobre “Beneficios fiscales”?



## 2.2. EXPERTO ORIENTADOR DIAN ADUANERO

EXPERTO  
ORIENTADOR DIAN  
Estatuto Aduanero

- (1) Enumere del Uno al 8 Los principales temas de consultas y/o solicitudes realizadas como orientador de la División de Gestión de la operación aduanera en la DIAN:
- Regimen de viajeros,
  - Importación ordinaria,
  - Otros Regímenes aduaneros
  - Exportación ordinaria,
  - Tránsito Aduanero
  - Canalización de divisas
  - Garantía a favor de la nación
  - Otros Temas:  
Cuales? • Certificación de origen de las mercancías, • Tráfico postal y envíos urgentes.
- 1(b) 2(h) 3(d) 4(a) 5(f) 6(c) 7(e) 8(g)
- (2) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores considera usted que ellos conocen las diferencias entre:
- Importador
  - Exportador
  - Usuario Aduanero Permanente
  - Depósito Aduanero
  - Usuario Altamente Exportador
- No
- (3) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen lo básico sobre el término "contrabando"? No
- (4) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen lo básico sobre el término "aprehensión"? No
- (5) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios, considera usted que ellos conocen las diferencias entre
- APREHENSIÓN y
  - DECOMISO DIRECTO?
- No
- (6) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios, considera usted que ellos conocen las diferencias entre
- TRÁFICO POSTAL,
  - TRANSITO ADUANERO y
  - ENCOMIENDAS
- No

- (7) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen las utilidades de poseer un "certificado de firma digital"?  
No
- (8) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen lo básico sobre "INCOTERMS"? No
- (9) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen las utilidades de contar con una "agencia de aduanas o Intermediario aduanero"? No
- (10) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen lo básico sobre "Tratados de libre comercio"? No

### 2.3. EXPERTO ASESOR FINANCIERO

- (11) Enumere del Uno al cuatro Los principales temas de consultas y/o solicitudes realizadas como asesor de microcréditos y/o créditos para negocios nuevos:

- 1)tasa de interés,
  - 2)Cuota del crédito
  - 3)Plazos
  - 4)Otros,
- Cuales
- \* A partir de cuándo se empieza a amortizar a capital
  - \* Hay alguna sanción en caso de pagar anticipadamente
  - \* Puedo hacer abonos a capital en cualquier momento
  - \* cuando puedo hacer un nuevo crédito

- (12) De acuerdo a su experiencia como asesor de microcréditos y/o créditos para negocios nuevos considera usted que ellos conocen las diferencias entre:

- Crédito de consumo
- Crédito para capital de trabajo
- Crédito para inversión

SI

- (13) De acuerdo a su experiencia como asesor de microcréditos y/o créditos para negocios nuevos, considera usted que ellos conocen sobre el término “periodo de gracia”?

SI

- (14) De acuerdo a su experiencia como asesor de microcréditos y/o créditos para negocios nuevos, considera usted que ellos conocen lo básico sobre el término “tasa interna de retorno”?

NO

- (15) De acuerdo a su experiencia como asesor de microcréditos y/o créditos para negocios nuevos, considera usted que ellos conocen las diferencias entre:

- UNA ENTIDAD FINANCIERA y
- UN SOCIO CAPITALISTA?

NO

- (16) De acuerdo a su experiencia como asesor de microcréditos y/o créditos para negocios nuevos, considera usted que ellos conocen las diferencias entre

- ¿APALANCAMIENTO,
- ENDEUDAMIENTO y
- CAPITALIZACIÓN?

NO

- (17) De acuerdo a su experiencia como asesor de microcréditos y/o créditos para negocios nuevos, considera usted que ellos conocen los beneficios de tener un “asesor financiero” de confianza?

SI

- (18) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen lo básico sobre “Calificación de riesgo y/o Reportes de centrales de riesgo”?

SI

- (19) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen que información y a qué entidades consultan las entidades financieras a la hora de autorizar un crédito?

NO

- (20) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen el significado del término “Estructura de capital”?

NO

- (21) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen las diferencias entre “Valor Presente” y “Valor futuro”?

SI

- (22) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen las diferencias entre “tasa de interés nominal” y “tasa de interés efectiva”?

SI

## 2.4. EXPERTO ORIENTADOR CÁMARA DE COMERCIO

### EXPERTO

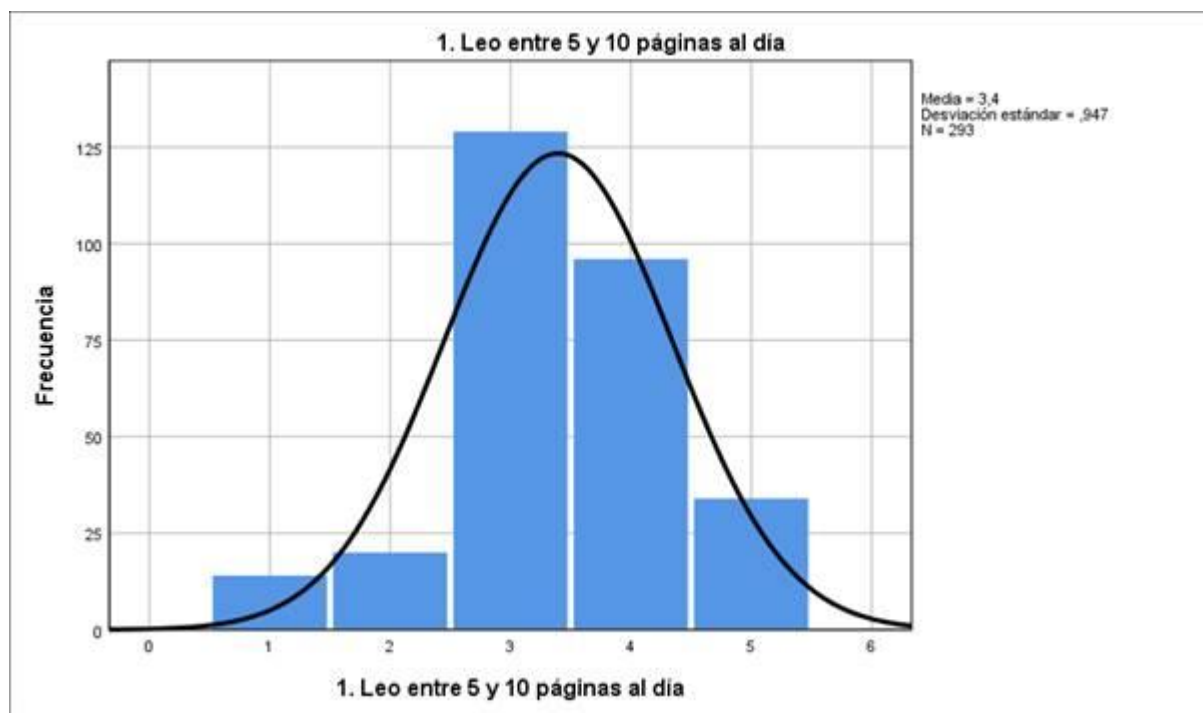
#### CAMARA DE COMERCIO

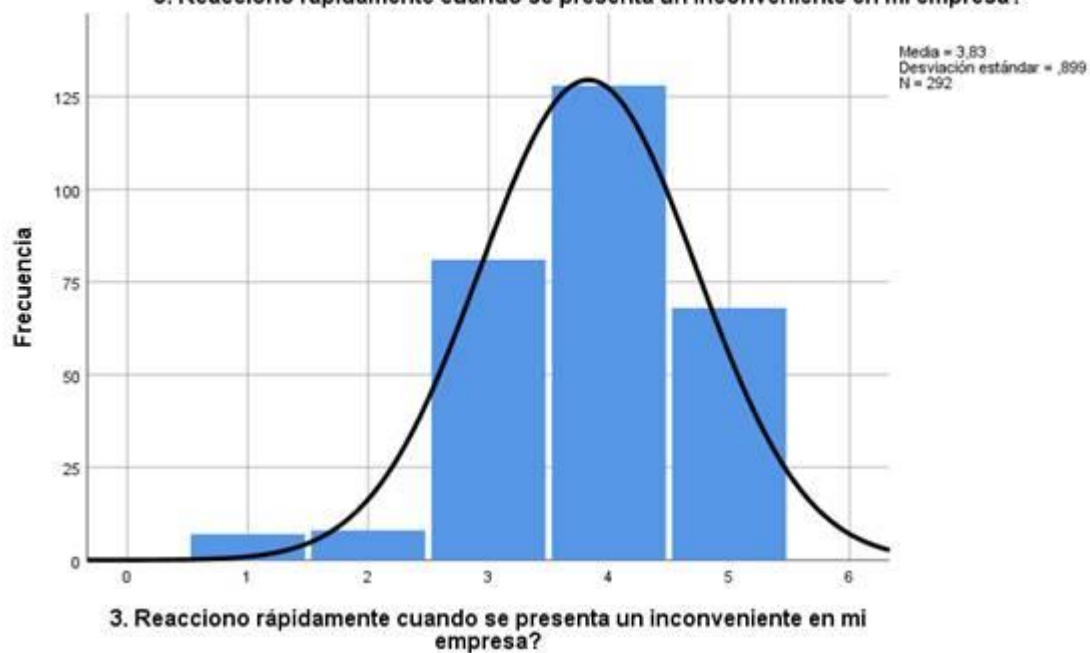
LEY 640 DE 2001 y Ley 1563 de 2012 y demás normatividad relacionada con los centros de orientación y conciliación ubicados en las cámaras de comercio del país:

- (1) Enumere del Uno al 8 Las principales consultas y/o solicitudes realizadas en el centro de conciliación de la cámara de comercio en la que labora:
  - a) Derecho comercial, (2)
  - b) Derecho civil, ( 1)
  - c) Derecho de familia, (4)
  - d) Derecho societario,(3)
  - e) Propiedad intelectual e industrial, (6)
  - f) Derechos de autor, (7)
  - g) Derecho inmobiliario, (5)
  - h) Derecho financiero (8)
- (2) Deacuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios, considera usted que ellos conocen las diferencias entre R/: No. Son términos que usualmente suelen confundir y es importante realizar mayor difusión de los mismos.
  - CONCILIACION
  - ARBITRAJE y
  - AMIGABLE COMPOSICION?
- (3) Deacuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen lo básico sobre el término “garantías mobiliarias”? R: No. Estos términos no son tan claros para los microempresarios.
- (4) Deacuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen lo básico sobre el término “insolvencia”? No. Son términos que asimilan a otro tipo como por ejemplo la “quiebra”, considero oportuno realizar una mayor socialización sobre este tipo de procesos.
- (5) Deacuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios, considera usted que ellos conocen las diferencias entre R/: No conocen las diferencias y más aun, no conocen los beneficios y derechos que otorgan cada registro.
  - REGISTRO DE EMPRESA y
  - REGISTRO DE MARCA?
- (6) Deacuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen lo básico sobre el término “franquicia”? R/: posiblemente hayan escuchado el término porque se genera dicha práctica de ventas, sin embargo no es muy claro.

- (7) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen los beneficios de poseer un "certificado de firma digital"? R/: No
- (8) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen lo básico sobre el término "activos intangibles"? R/: No
- (9) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen lo básico sobre "entidades sin ánimo de lucro"? R/: Pueden conocer qué son, no obstante se debe profundizar respecto del tipo de Entidades Sin Ánimo de Lucro y las diferencias y características de cada una.
- (10) De acuerdo a su experiencia en orientación a microempresarios y/o nuevos emprendedores, considera usted que ellos conocen lo básico sobre constitución de una "Sociedad Anónima Simplificada"? R/: En primer lugar no se llaman sociedades Anónimas Simplificadas, la Ley 1258 de 2008 creó las Sociedades por Acciones Simplificadas, por ser el tipo societario más recomendado por su facilidad de constitución, duración indefinida, ser una sociedad que se crea a partir de un accionista, el no requerir escritura pública para su constitución, entre otros aspectos, es conocida, quizás no de manera muy definida respecto a sus características, pero sí a la existencia del tipo societario.

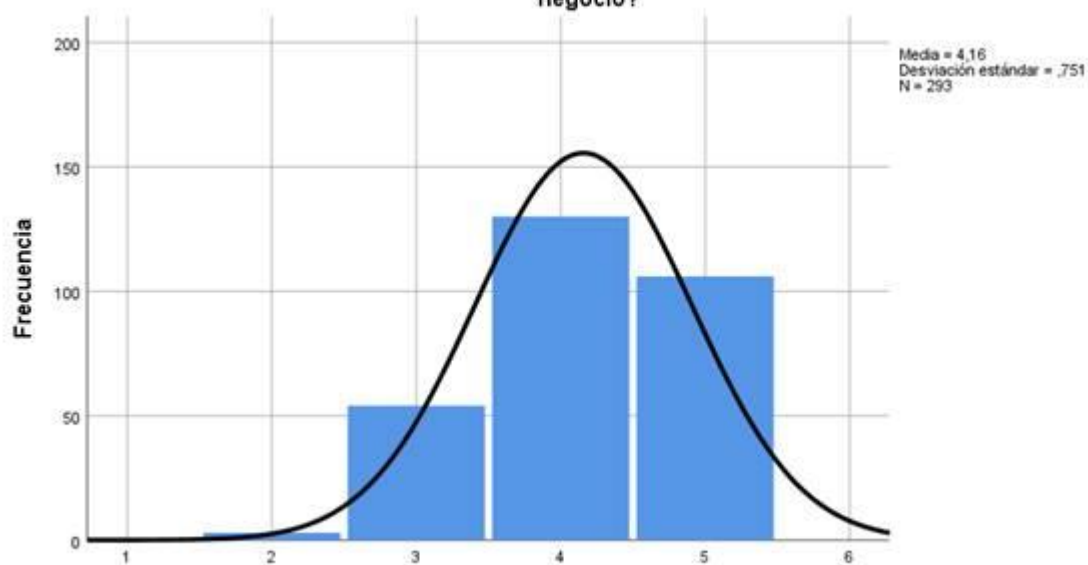
### Anexo 3. Gráficas Histogramas elaboradas con el programa SPSS



**3. Reacciono rápidamente cuando se presenta un inconveniente en mi empresa?****4. Dejo que las actividades de mi empresa se desarrollen a su ritmo?**

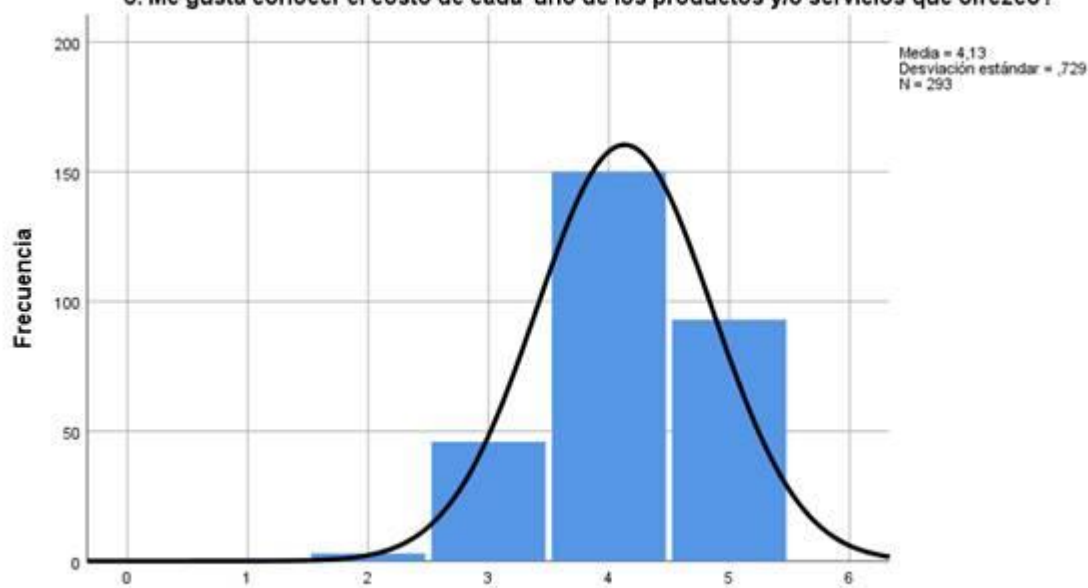


5. Me gusta tener más de una alternativa de solución a la hora de tomar una decisión de dirección de mi negocio?

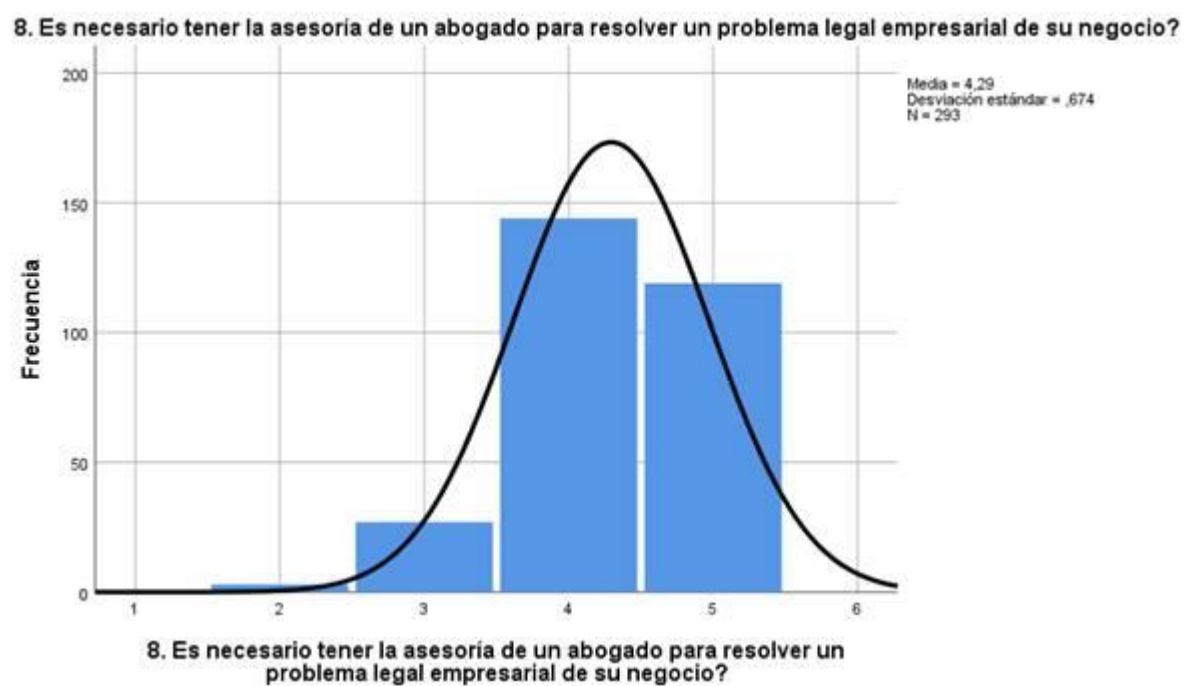


5. Me gusta tener más de una alternativa de solución a la hora de tomar una decisión de dirección de mi negocio?

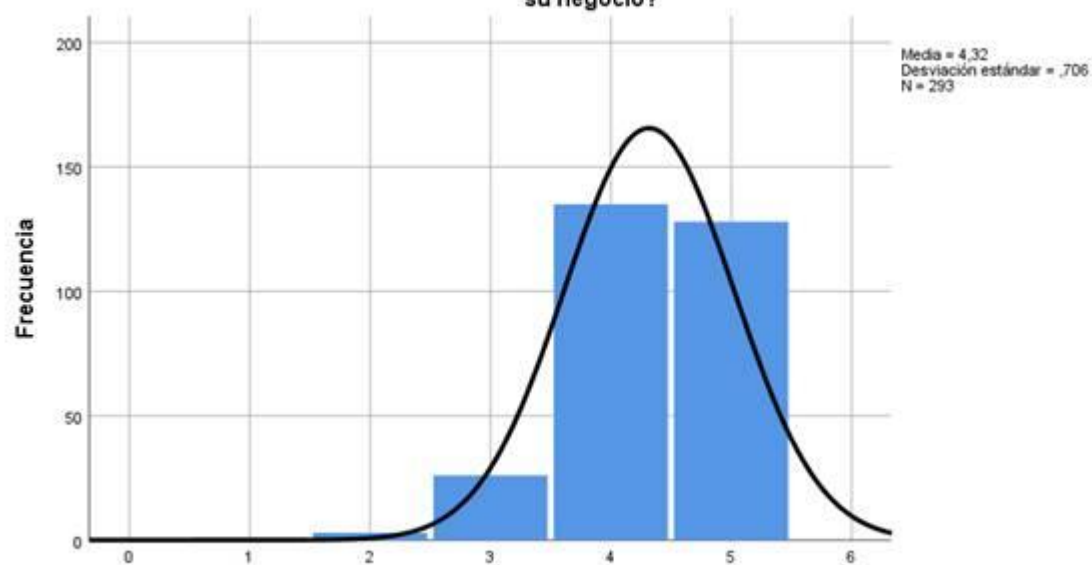
6. Me gusta conocer el costo de cada uno de los productos y/o servicios que ofrezco?



6. Me gusta conocer el costo de cada uno de los productos y/o servicios que ofrezco?

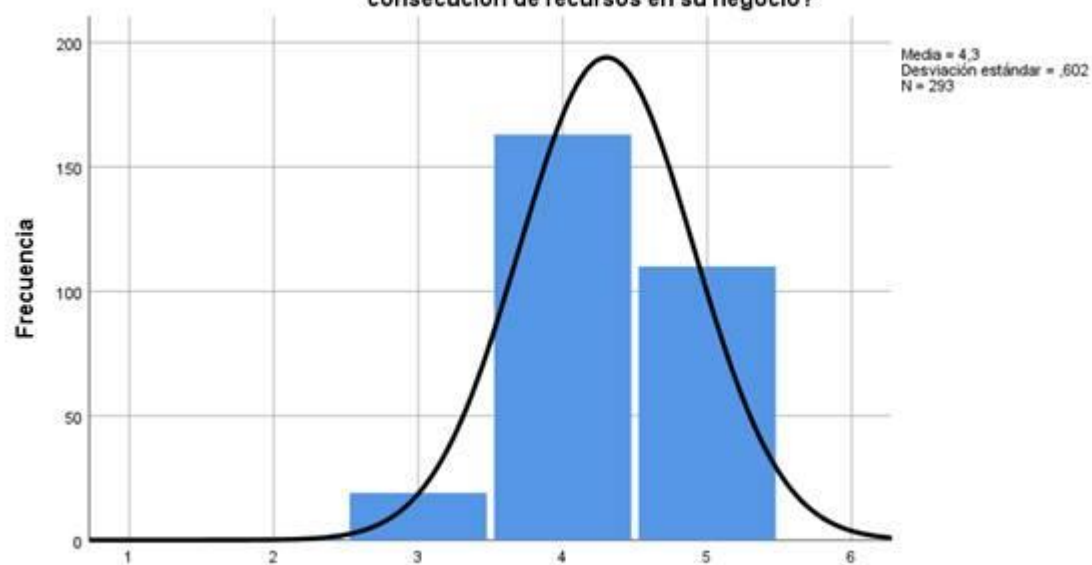


9. Es necesario tener la asesoría de un contador para resolver un problema relacionado con la contabilidad de su negocio?



9. Es necesario tener la asesoría de un contador para resolver un problema relacionado con la contabilidad de su negocio?

10. Es necesario consultar un asesor financiero a la hora de resolver un problema relacionado con la consecución de recursos en su negocio?



10. Es necesario consultar un asesor financiero a la hora de resolver un problema relacionado con la consecución de recursos en su negocio?